

「サポーターズカンファレンス」議事録(案)

※議事録中の発言は「サポーターズカンファレンス」時点(2021年2月16日)のものであることをお断りいたします。

日時:2021年2月16日(火)19:00~21:00

Web会議システム Zoom 利用

ゲスト:(株)ベガルタ仙台 佐々木代表取締役社長、手倉森監督、清水取締役、北畠取締役、辻上統括部長、
竹村強化部長、その他社員の皆様

出席:サポーター 40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 理事長兼事務局長 三船

手倉森監督挨拶

皆様、こんばんは。2021年シーズン、8季振りに戻ってきた手倉森です。

サポーターズカンファレンスには佐々木社長が司会を務めていた時に何回か参加したが、有意義で大切な会だと思っている。お集まりいただいている皆様に感謝申し上げます。

監督としていつも思うのは、クラブは地域があってこそであり、サポーターの持ち物であるということ。クラブはJリーグで戦っていればいだけでなく、サポーターの思いを汲んでクラブが成り立っていなければ地域に根差した本物のクラブではない。

今シーズンは信頼を取り戻すシーズンにしなければならない。さらに、今年は震災から10年という節目であり、もう一度希望の光を放たなければいけない。

就任時からベガルタ仙台は東北のシンボルにならなければいけないと言ってきた。先の監督時代、6年間の使命は、いかに土台を築くかということであった。5年でACLに出るという目標を掲げ辿り着いたが、J1で戦い続ける基盤をつくり、その先に東北のシンボルになる、つまり他の強豪クラブと優勝争いするクラブになることを目指しやってきた。志半ばで代表の活動に行くことになった。縁があって2度目の就任となったが、今度は是非それを果たしたい。

今、チームは昨シーズンの挽回を示さなければいけないという思いでいる。震災から10年、“Standin’ together☆ Revival”というスローガンを掲げて我々が立ち上がり、復興・震災・負けないクラブづくりをサポーターの皆様と一緒に示していきたい。ぜひ共に戦っていただきたい。

先日2月13日の大きな地震でまた恐怖心を持ったと思う。しかし、その恐怖心もベガルタ仙台が活動している時には忘れられるように、勇気や感動を伝えられるクラブになっていければと思っています。一緒に戦ってもらえるようにしたい。

皆様のご意見を反映してクラブが発展していくので、貴重なご意見をいただきたい。

良い会となることを願っている。

※監督はこの後ミーティングがあるため、挨拶のみのご参加でした。

佐々木社長挨拶

2月12日公式HPに掲載したユニフォーム用ネーム&ナンバーの到着遅れにより、一部の購入者の皆様に期限に届けられなかったことに対してお詫びする。Jリーグとしてできるだけ早く提供できるよう努力しているので、もう少し時間をいただきたい。

再開したクラウドファンディングでは第1弾が1,000万円を超えるご支援をいただき、第2弾は現時点で既に660万円に達した。金額もさることながら、いただいたメッセージは大変ありがたい内容でクラブ一同感謝しながら受け止めている。お礼申し上げます。

2月13日の土曜の夜、大きな地震があった。当日夜、選手の家族、フロント、アカデミー、およびベガッ太・ルターナの安否を確認し、みな無事であったことを確認している。ユアスタも支障がなかったとの報告を受けている。ご安心いただければと思っています。

サポカンがクラブの説明の場ではなく、サポーターの皆様のご意見を聞く場と考え、あまり身構えないでご意見をう

かがうように社員へ話している。遠慮なくご意見をいただきたい。
よろしくお祈いします。

以下、文頭の数字(※付きの数字含む)は、サポーターからの事前質問の番号です。
多くのご質問をいただきましたので、議事録中では記載を省略させていただきました。
ご質問内容は、別紙「事前質問」でご確認下さい。

強化関係

事前質問に対する回答(竹村強化部長)

6:シーズン途中、絶対に補強すると決めている訳ではない。チームの成績、負傷者、選手の移籍などチームの状況を見極めながら、さらにクラブ全体の予算を考慮し、補強は常に考えているつもりである。

17:補強の詳細については契約に関わることなので差し控えさせていただきます。

19:毎シーズン、選手が移籍することからの質問だと思う。ビッグクラブに引き抜かれるような選手がベガルタ仙台を選んでくれたという意味では、クラブの価値は非常に高まっていると感じている。西村選手がCSKAモスクワから帰って来てくれた。関口選手も、浦和、C大阪を経て帰って来てくれた。このことから、ベガルタ仙台の価値は少しずつ浸透し、上がっているのではないかと考えている。

25:手倉森監督が前回就任していた際に築き上げた堅守速攻が、今のベガルタ仙台のサッカースタイルになっている。全員守備・全員攻撃を武器として、トップチームだけでなくアカデミーも共有し、これを念頭においてスカウトも行なっていきたい。

30:選手強化の理想はユースからトップに昇格してもらうことが一番。今回のキャンプではユースが3名帯同している。ユースからトップへの昇格に力を注いでいる。

37:FWはまだ来日・入国できていないオツティ選手も含め4名いる。2トップやシャドーなどシステムによって変わるとし、チームの状況を見て補強は考えていく。

38:サッカースタイルに関しては、トップ・アカデミーでミーティングを行ない、共有している。どこでも通用する人間力を持った選手を育てることを掲げている。今年目標である全員守備・全員攻撃のスタイルをアカデミーでも共有し、浸透させていきたい。

※29は契約に関わることであるため、事務局から回答を控えることが示されました。

質疑応答

質問:昨シーズンは1年で監督交代し、一貫したスタイル構築が難しいと思う。特にアカデミーでの指導方針はあるか。

回答(竹村部長):トップチームの木谷コーチを今シーズンはユース監督にしたが、トップのことをアカデミーの選手やコーチに伝えて欲しいという意図もある。さらに、木谷監督はベガルタ仙台の選手でもあったし、トップのコーチをしていたし、クラブについていろいろなことを理解していると思っている。

質問:木山監督が1年で退任したが、昨シーズンの総括をしてほしい。手倉森監督を招聘した意図を聞きたい。

回答(竹村部長):最初から人が出て、うまくいかなかったシーズンであった。手倉森監督はベガルタ仙台というクラブをよく分かっている。社長の強い思いもあり、逆境から這い上がり、強いベガルタ仙台を取り戻すには手倉森監督しかいなかった。

質問:ここ数年、東北の強豪校からプロになる選手が誕生している。その中にはベガルタ仙台のアカデミーに在籍していた選手もいる。できれば若い優秀な選手にはベガルタ仙台のアカデミーに入りトップに昇格してほしい。何か対策を考えているか。

回答(竹村部長):そこはフォーカスしている。アカデミーは指導力をどこにも負けないレベルに上げたい。指導力を上げていき、一人でもトップに上げていきたい。

質問:アカデミーの「どこでも通用する人間力」のある選手を輩出することについて。サッカー以外、たとえばメンタル面の指導もしているのか。

回答(竹村部長):サッカーの戦術を覚えていく中で、状況を見て判断力を上げる指導をしており、その中で人間形成をやっている。真摯にスポーツに向き合えば、サッカー以外のところでもやっていける。一つのことに真剣に取り組むことを教え、サッカーだけでなくことも指導しているつもりである。

質問:渡邊監督の時にポゼッションサッカーを指向した。今シーズンはどういうサッカーをやっていくのか。ポゼッ

オンサッカーなのか、リアクションサッカーなのか、手倉森監督のもとで融合した新しいスタイルなのか。

回答(竹村部長):渡邊監督時代にはポジションサッカーを構築しようとした中、シーズン途中で堅守速攻に戻して残留した。これはベガルタ仙台の強み・伝統ではないかと考えている。全員攻撃・全員守備を試合中全員が意図を持ってプレーする。今シーズンは守る時間も多くなるかもしれない。スピードがある選手を獲得したこともあり、堅守速攻になる可能性もあると思っている。

経営関係

事前質問に対する回答(北畠取締役)

7:財務状況に関して、2020年度はコロナ禍の影響を受け、5億3千万円の赤字と3期連続の赤字となる見込み。2021年度予算は1月の取締役会でご承認いただいた予算通り推移すると、単年度赤字3億4千万円、債務超過は5億2千万円程度になる見込みである。

スポンサー獲得状況は、株主やステークホルダーの皆様にご協力いただき、増額に応じていただいたり、新規顧客を獲得している。現在、今年度の目標10億5千万円に対して見込みベースで93%程度の進捗率となっている。

13,15:債務超過解消に向けた具体策は収入の増加と経費の抑制がポイントになる。

入場料収入では、ダイナミックプライシングの活用、行政の広報誌やテレビ局のスポーツ番組の視聴者または既存のスポンサーのお客様など幅広く観戦案内を届けること、デジタルツールを活用しお客様一人ひとりに適切に案内を送ること、などの諸施策を講じることにより、収入の増加に繋げていきたい。スポンサー収入では、社外取締役からご紹介いただいたり、ビジネスマッチング契約代理店などのような契約を推進することによって、新規の優良企業や上場会社へのアプローチをしていく必要があると思っている。宮城・仙台での認知度を上げ、さらに県外企業への勧誘の頻度も上げていかなくてはならないと考えている。

経費削減ではスタジアム関連経費の減免の申請やその他諸経費の見直し・削減を行なう。すでに、レディースの譲渡、グッズ販売の委託によって経費削減を実行済みである。

これまでの営業面での課題を整理し、最大限の自助努力を行なっていきたい。その方向性を見極めた上で、場合によっては資本施策を含めた対策を行なっていきたい。2023年シーズン中の債務超過解消を目指す。

債務超過解消がゴールではなく、いつまでもJ1最下位レベルの強化費ではいけない。市民クラブを維持しながらより広範囲にスポンサー収入を募って、財務基盤をJ1クラブに相応しい形にしていかなければならない。5年後10年後には強化費を上げて、さらに育成もいっそう強化して、代表選手を輩出する、タイトルを狙えるクラブ作りを目指していかなければいけないと考えている。

34:予算承認の経緯について、1月の取締役会でご承認いただいている。出資企業の支援の具体策は出資企業のスポンサー料は概ね変わりはない。新規スポンサーの仲介に注力していただいている、新たに契約にいたるケースが増えてきている。2022年度以降の見込みは債務超過の状況においても強化費の現在の水準は維持していきたい。銀行融資の支援は昨年度コロナ関連融資を調達しており、それが資金繰りに寄与している。今のところ融資を銀行に依頼する予定はない。大株主の開示と持ち分は、上場企業の有価証券報告書に準じてベガルタ仙台のHPに主要株主13社を掲載している。質問の主旨は赤字予算の承認プロセスではないかと思うが、取締役会の社外取締役の大半は当社の主要株主となっており、大変活発な議論がされており、決して恣意的な予算承認プロセスではない。

質疑応答

質問:事実に基づかない情報(たとえば株主比率)で、ベガルタ仙台について議論する人もいる。

回答(北畠取締役):持ち株比率を出してほしくない株主もいる。したがって、大株主だけを出しているのが実情である。

質問:県外の企業にとって、ベガルタ仙台をスポンサーする魅力をどう考えているか。

回答(佐々木社長):経営検討委員会では、ベガルタ仙台は入場料収入の比率が大きく、スポンサー収入の比率が小さいことが経営を小さくしていると分析した。市民クラブという言葉に制約されて地元企業にこだわりすぎているかと提言している。首都圏の企業であっても仙台にゆかりのある企業や、市民クラブとしてのベガルタ仙台の経営姿勢に関心を持ってくださっている企業もある。県外の企業に対して積極的にセールスすべきである。たくさん地元企業にスポンサーしていただくのが一番だが、宮城・仙台は経済圏がそれほど大きいとは考えておらず、クラブを大きくしていくためには制限しないほうがよいと考えている。

質問:勧誘の際には、どのような強みを示しているのか。

回答(佐々木社長):リモートで首都圏の企業とも話をした。市民に支えられているベガルタ仙台のクラブのスタイルに関心を持つ企業はある。そのクラブをサポートすることによるイメージアップ、認知度を上げることを考えている。

企業があり、アプローチしている。

運営・広報関係

事前質問に対する回答(清水取締役)

14:昨シーズンは様々なクラブが応援スタイルを試行錯誤していた。ベガルタ仙台は拍手や太鼓で応援スタイルが作られていると感じている。熱気を帯びてくる中で拍手が自然と大きくなり、プレーに合わせて太鼓がリーダーシップを取る方がライブ感があるので、クラブとしては大変ありがたいと感じている。

21:選手インタビューは試合後のコンテンツとして大変魅力的だと認識している。HPで文字ベースから始めて、ゆくゆくは動画へ展開したい。

32:ベガルタ仙台の2020シーズンのHPの国別アクセス割合を調べたところ、国内97.5%、アメリカ0.75%、中国0.7%、韓国0.24%、ドイツ0.14%であった。多言語対応していないから低いということも考えられ、多言語での情報発信は、課題として今後検討したい。

事業・営業関係

事前質問に対する回答(辻上統括部長)

9,16,22,23,35の一部:集客やイベントなど施策や、コアあるいはライト層へのアプローチについて回答したい。

緊急事態宣言が発令され、その後に延長されている。緊急事態宣言された地域をホームタウンとしているクラブはビジター席の運用ができない。さらに、緊急事態宣言地域から来られるクラブのサポーターにはビジター席を用意できない。緊急事態宣言が発令していない地域同士のクラブの試合だけ、ビジター席を用意できる。したがって、ホーム開幕の川崎F戦ではビジター席を用意できない。両チームが10年前の(震災後)再開試合で感動的な試合を展開したこともあり、クラブではこの試合を復興応援試合として準備してきたが、川崎サポーターをお迎えして理想的な形で実現できないのは残念。この試合を意味あるものにするため予定していたイベントは実施する。イベントの内容は随時発表するが、3月2日にまとめて発表する。

直火を使った食べ物の提供は、クラブが自主事業として年3回と、18年から自治体に協力いただき年トータル6回程度行っていた。今シーズンからは月1回開催できることになり、二桁の回数を目標としたい。コロナ禍でもあり、衛生面や感染面の対策をし、安心安全なものを提供したい。

昨シーズン新たに新設したボックスシートの運用変更を予定している。プレゼントも用意し、ボックスシートの価値向上に努めていく。

集客にはJリーグクラブ全体が苦戦している。同リーグでも事業会議をして各クラブと議論しているが、抜本的な解決にいたる施策が見い出されていない。JリーグとNPB(一般社団法人日本野球機構)の新型コロナウイルス対策連絡会議の座長を務めている東北大学名誉教授である賀来先生にもスタジアムでの安全面を確認していただき、クラブが安心安全なスタジアム環境を構築するのが大事だと考えている。過去、スタジアムでのクラスターは発生していない。ご来場していただいた方は周囲のサポーターにもスタジアムの感染予防の取り組みなどについて話していただきたい。

ライト層対策では、招待事業を年間で計画している。各自治体や宮城県サッカー協会、スポンサーやメディアの皆様とタイアップし、いろいろなチケット施策を考えていきたい。各自治体の協力で広報誌にチケット施策の掲載を予定しており、テレビ局とのタイアップも展開している。昨シーズンキャンセルが相次いだ冠スポンサーのマッチデーは、少しずつ復活する予定で、イベント関連も想定できるとみている。

4,11:ダイナミックプライシングは対戦相手、日程、天気や席種などからAIが価格設定をしている。入場者数を減らすことなく適正価格の中でダイナミックプライシングを展開することが必要。バランスをみながら展開したい。

1,24の一部,35:スポンサーはコーポレートロゴを露出することで価値を見い出している。クラブからは、地元仙台にあるチームを応援することでの地域貢献や、企業の認知度のアップ、販売促進、各企業の商品のコラボ、エンブレムやロゴを使用する権利があることをご協賛いただいている。最近クラブの取り組みも少しずつ変わってきており、企業側の現状の課題解決にSNSを利用した提案をしている。例えば、量販店のTwitterやSNSのフォロワー数増の相談がある。リツイートやいいねの数はクラブの価値となっているので皆様には積極的にクラブのSNSをフォローしていただきたい。ベガルタ仙台がBtoBのハブとなり、企業とWin-Winの関係を構築したいと考えている。

8:自助努力をまず行なう。収入を最大化して、経費を最小化するのが重要。クラブの体制では、営業部が構成上大きくなっている。営業メンバーが仙台を中心に首都圏含めて営業活動している。また、営業部だけでなく全社を挙げて、チケット販売やスポンサー企業の獲得に向けて活動している。出資企業からの出向も実現している。CF担当や、スタジアムパーク構想担当など。佐々木社長の就任後にスポンサー企業や行政から新規スポンサーのご紹介などバックアップしていただいている。

1:(佐々木社長の回答)協賛の経営者の考えを聞くと、広告効果・販売促進・商品化だけに興味があるのではなく、

自社がクラブを支援していることに対して社員が誇りを持っていてと話してくれる。ベガルタ仙台のスポンサー・支援をしていることが第三者に評価され信用度が高まっている。各社は地域貢献・社会貢献したいと考えており、クラブを支援することにより自社が貢献している範囲が広がる。コロナ禍の中でもベガルタの支援を減らさない企業がたくさんある。ベガルタのスポンサー企業に対してシンパシーを感じていただけるとありがたい。

地域連携関係

事前質問に対する回答(清水取締役)

3:「シャレン！ Jリーグ社会連携活動」では、地域社会に支えられて成り立つクラブであるからこそ、これまでも一貫して積極的な姿勢で取り組んできた。具体的には、社会を明るくする運動の啓発活動への参加や、少年院でのサッカー教室の開催、子供のメタボ対策など社会的問題の認知、あるいは解決に繋がる活動に力を入れてきた。これらの活動への参加を通して、学ぶこと・知ることも多く、クラブとして大きな貴重な経験となっている。今後も社会から必要とされる存在になれるように活動を続けていきたい。

今シーズンの活動内容の一例を紹介する。宮城県はメタボリックシンドローム該当者および予備軍の割合が高く都道府県別では悪いことで有名。県民の課題になっており、子ども世代でも肥満傾向の出現率が非常に高まっている。地域の課題解決に取り組むべきと考え、小学生を中心にベガルタキッズラボという講座を展開していく。プロサッカークラブのメソッドを使ったボールを使った運動やベガルタチアリーダーズとのダンスを柔軟に交ぜたプログラムとなっている。今シーズンは年間10回以上県内各地で開催する。コロナ禍での活動は制約を受ける可能性があるが、今シーズンはリモートでの選手の参加も検討していきたい。

全体に対しての質疑応答

質問:若年層が少なくなり高齢層が増えてきた。若年層にスタジアムに来てもらう施策はあるか。高齢層への施策はあるか。

回答(佐々木社長):毎年行なっているJリーグのスタジアム観戦者調査では、ベガルタ仙台はそこまで高齢化していない。仙台の特徴は地域の高齢化のスピードが加速度的に上がっていくのが問題と認識している。ユアスタ改修時に高齢者を意識したホスピタリティ向上にも努めていく。若年層に対するケアは料金設定を低くしてハードルを下げようとしている。若年層と高齢層の両睨みで対応していくことが必要。

質問:サポーターへ求めることを教えて欲しい。

回答(佐々木社長):皆様が勤めている会社では隠れサポーターになって欲しくない。ベガルタ仙台のサポーターだということを見せてほしい。自分の会社にサポーターが数多くいることを経営者が認識することがいろいろな支援に繋がっていくことになり、クラブにとっては援軍になる。

質問:スタジアムパーク構想について。昨今はプロスポーツの運営会社がスタジアムの指定管理者を取ることが多い。クラブはどう考えているか。

回答(佐々木社長):私が考えるスタジアムパーク構想は他の先進的な事例とは違うものになると思う。スタジアムが核なので指定管理者を取りたいが、債務超過の間は難しいのが現実。様々なスキームを考えている。

質問:試合に地下鉄で行く時、ユニフォームを着ている人が少ないと感じる。ユニフォームを着てスタジアムに行くことをクラブから呼びかけられないか。

回答(佐々木社長):市民後援会としてやったことがある。クラブが呼びかけるのではなく、サポーターが自主的にやるべきものではないかと考えていた。逆にクラブから呼びかけたほうがいいのか。

質問:ライトな層にはクラブから直接やった方が伝わりやすい。

回答(佐々木社長):オフィシャルHPで告知をサポートできる。

質問:昨年の不祥事発覚後、クラブ内部、特に選手たちにどういったフォローをしたのか。また、本人へのサポートについてうかがいたい。

回答(辻上統括部長):Jリーグなどと情報共有や報告をしている。クラブ内ではコンプライアンス研修を開始し、選手等にも研修を予定している。(キャンプ中に実施済) 反省し、これから前進できるように、昨シーズンのことを忘れず教訓としていく。今後も適宜Jリーグなどと連携し、クラブとして信頼回復に向けてきちんとした対応をしていく。

質問:スポンサーや株主への招待券の活用状況はどうか。入場者数制限により少ない座席数なので効果的に使うべきではないかと考える。

回答(笹氣事業営業部長):昨シーズンはスポンサー分で一部戻してもらったものはあるが、スポンサーの権利でもあるので利用してもらうことにしている。今シーズンは招待券を有効利用できるよう運用を少し変更する。柔軟に対応していく。株主は昨シーズンから招待券を流動的に使えるように運用変更している。なるべく招待券を活用できるようにコントロールしている。

質問:拍手による応援について確認したい。クラブは拍手や太鼓に魅力を感じ、応援歌を流すことは考えていないのか。

回答(辻上統括部長):他クラブでは録音したチャントを流していることは承知している。応援についてはサポーターと意見交換し、ベガルタ仙台サポーターの特徴であるドラムと拍手と声を重要視していた。録音では流したままとなり、ゲーム展開に合わなくなり、それでは仙台らしくないという意見であった。昨シーズンの終盤では前節で活躍した選手の応援歌のオリジナルの曲をアップ中に流したり、新しい応援歌、カントリーロードを流していた。今シーズンについては既に相談を始めている。チャントはサポーターが大事にしているものであり、サポーターに帰属しているものである。クラブが勝手に使うわけにはいかないので、クラブとサポーターがひとつになって一番いい形の応援方法を模索していく。サポーターの思いは尊重するスタンスである。継続的に一緒に作り上げていきたい。

質問:火器使用が今シーズンから10回以上できることは大きな進歩と考える。障壁となっていることは何だったのか。

回答(清水取締役):公園における火器の使用は仙台市の条例に掲げられている。仙台市の担当課とこれまで相談してきた。条例は法規則であり、特例として認められることはある。回数が増えたのは特例を行政側で大きく広げてくれた結果である。今後も引き続き回数が増えるように相談していく。

佐々木社長終わりの挨拶

クラブを思っていていただき、心配していただき、またご意見をいただき、ありがとうございました。

債務超過解消がマストであり、それはしっかりやっていく。その先、市民クラブだからと言って小さなクラブである必要はない。2019年度の予算27億円を基本とすると毎年5%の成長を続ければ3年で30億円、9年で40億円、15年で50億円の規模のクラブに成長していける。5%の成長ができるのかというが、例えば札幌は2年間で34%成長している。他にも実績のあるクラブはある。1年で二桁成長しなくても、着実に成長していけば市民クラブでも十分ビッグクラブの仲間入りができるはずだと思っている。まずは債務超過状態を脱する努力をする。サポーターの立場で一緒にクラブを支えていただけるとありがたい。

12月14日社長就任後、クラブ社員に対していろいろ話をしている。いくつか紹介する。

①昨年と同じことをやっていたら同じ結果しか残らない。まずは疑って考えてみよう。もっといい方法がないかを考えることでクラブの成長につながる。

②クラブのすべての人間がチームの勝利のために何ができるかを考えてみよう。クラブの目的はチームの勝利だけではないが、一つのベクトルをしっかり持つことで、クラブ全体がひとつにまとまっていく。監督もフロントが一生懸命チームの勝利のためにがんばっている姿勢を感じると言っていた。

③チームで仕事をしていこう。お互い仲間を信頼しあって仕事していこう。このチームにはサポーターも含んでいる。

今シーズンはどん底に沈んだチーム成績や財務状況やクラブの問題点から反転攻勢で戦っていく大事な年になる。皆様のお力を借りながら新しいシーズンをしっかり進んでいきたい。

今後もこういうコミュニケーションの場はできる限り持っていきたいので、ご参加いただき、ご意見をたくさんいただきたい。

本日は大変ありがとうございました。

以上