

| No. | 質問内容 | 1 強化関係 | 2 経営関係 | 3 運営・広報関係 | 4 事業・営業関係 | 5 地域連携関係 | 6 その他 |
|-----|---|-----------|-----------|--------------|--------------|-------------|----------|
| 6 | 予算の都合上もあると思いますが昨年はシーズン途中補強はありませんでした。今年予算と編成的にシーズン途中での補強は想定されているのでしょうか。 | ○ | | | | | |
| 17 | 例年より試合数が多く日程的にも厳しいシーズンが予想されるがシーズン開幕前の追加補強をするのか、それともシーズン途中の補強を見据え現在のメンバーでシーズンをスタートするのか。 | ○ | | | | | |
| 19 | 最近では毎年主力選手の流出が続いておりますが、前回手倉森さんが監督だった時代はそこまで多くなかった気がします。当時、他チームからオファーがあった梁選手には「ベガルタ仙台の梁勇基であることに価値がある」と慰留したとの記事も出ておりました。これからまた今いる選手達にもベガルタがステップアップの為にチームではなく、ベガルタ仙台の選手である事に価値を感じてもらえる様なチーム作りは可能だと思いますか？ | ○ | | | | | |
| 25 | 前手倉森体制では「堅守速攻」を武器に戦ってきたが、今のベガルタはどんなサッカーを目指すのか？アカデミーチームを含め、一貫性のある補強やサッカーをしてベガルタの新たなアイデンティティを見つけて欲しいです。 | ○ | | | | | |
| 29 | クラブの財政が厳しいことで、移籍金の発生する選手をやむなく手放すことがあったのかどうか？ | ○ | | | | | |
| 30 | クラブの経営が厳しい状況下で債務超過を圧縮しなければいけないので今後のベガルタ仙台の補強戦略はまずユースの選手をトップチームに昇格させ、若手選手育成に力を入れるべきです。 | ○ | | | | | |
| 37 | FWの補強はどうなっているか。西村復帰させたとしても足りないと思う。 | ○ | | | | | |
| 38 | ジュニア世代からトップチームまでの一貫指導」というチーム方針ですが、その中で長期的に一貫して目指している「サッカースタイル」はあるのですか？ | ○ | | | | | |

| No. | 質問内容 | 1 強化関係 | 2 経営関係 | 3 運営・広報関係 | 4 事業・営業関係 | 5 地域連携関係 | 6 その他 |
|-----|---|-----------|-----------|--------------|--------------|-------------|----------|
| 7 | 現在から今後に掛けての財務状況と、スポンサー獲得状況について可能な限り教えてください。 | | ○ | | ○ | | |
| 13 | 債務超過に関して2年で目処、3年で解消と仰っていたが、解消後どうしていくのか。当然まずは債務超過解消が第1にするべき事ではあるが、解消する事がこのクラブの目標では無いし、5年後10年後とこのクラブのあり方、こうしたい、こうなって欲しいなど、債務超過解消後の話も聞き、明るい方向に向かって一緒に頑張りたい。 | | ○ | | | | |
| 15 | 債務超過解消に向けた具体的な方法及び目標の詳細を教えてください | | ○ | | | | |
| 34 | 2021年度の予算は大規模な赤字予算となっている。 しかしながら、入場料収入も見込めない可能性がある、クラブに入るグッズ収入も加茂商事との業務提携のため今後はほぼゼロになる、という状況で、最悪の場合2022年度、2023年度の2年間で5億円の黒字(やまやとマイナビのユニフォームスポンサー料が2021年度予算案に含まれるか否かにもよるが)を出さなければクラブライセンスはく奪となる可能性が高い(河北新報既報通り昨年時点で主要株主は増資を拒否しているため)。 このような予算を承認した経緯の説明とともに、出資企業等の支援の具体策(スポンサー料増額などの支援を受けたのか)、2022年度以降の見込み(強化費のシミュレーション)の説明をお願いしたい。 また、関連して七十七銀行等の取引銀行から融資、返済条件のリスケジュール等の支援が得られているのか。 (なお、予算などの重要事項の承認プロセスの透明化のためにも、現時点での上位株主とその持ち分をホームページで開示することを強く求めます。) | | ○ | | | | |

| No. | 質問内容 | 1 強化関係 | 2 経営関係 | 3 運営・広報関係 | 4 事業・営業関係 | 5 地域連携関係 | 6 その他 |
|-----|---|-----------|-----------|--------------|--------------|-------------|----------|
| 9 | <p>ライト層との向き合い方、取り込み方のプランと実践の計画について</p> <p>サボカン継続での開催、ありがとうございます。 今年は前向きな話題やコンテンツが多く、ワクワクしています。</p> <p>重ね重ね、昨年は大変な1年でしたが、クラブスタッフも後援会の皆様も非常にご苦労なさったと思います。 この場を借りてお礼申し上げます、ありがとうございました。 皆様の多大なる尽力もあり、今季はとても良い方向にクラブが向いていること、心から嬉しく思います。</p> <p>私はこのベガルタ仙台には宮城の人たちの気質も相まって、例を出すのはなんですが、川崎フロンターレ以上の可能性がある と信じています。</p> <p>ただ、現状はベガルタ仙台が趣味、と言うことは異端までは言わないまでも、まだまだマイノリティだと感じています。 宮城県民、仙台市民のもっと身近なコンテンツとなるために、どうするか、という観点から質問を提起させていただきました。</p> | | | ○ | ○ | ○ | |
| 14 | <p>昨シーズンは、仙台が誇る「サポーターによる応援」がコロナ禍によって実現せず、ホーム未勝利の一因になったと考えております。そこで、今シーズンはサポーターの応援歌の事前収録をホーム戦で試合中に流すことは検討されておりますでしょうか？ もし検討頂けるのなら、ぜひ前向きに実現を考えて頂きたいです。</p> | | | ○ | | | |
| 16 | <p>昨年は最大50%のキャパシティで、満席になることはなかった。今年から新たに満席にすべく考えている方策があれば教えて頂きたい。また、満席にするためにサポーターが協力できる事はあるか。</p> | | | ○ | ○ | | |
| 21 | <p>これまでは監督の記者会見のみが公式HPで公開されていますが、選手のインタビューについても掲載していただきたいです。 Jリーグの公式サイト等には1～2人分アップされていますが、他チームを見ると、より多くの選手のインタビューを掲載している 例もあります。 サポーターとしては動画だと大変ありがたいですが、編集作業等がご負担であれば、文字ベースでも構いませんので、ご検討 いただけますと幸いです。</p> <p>追伸 佐々木社長に交代後、サポーターにとって嬉しい取り組みを増やしていただいております、大変ありがたい限りです。 このスパンでのサボカン開催についても、これまではなかったことであり、本当にありがとうございます。</p> | | | ○ | | | |
| 23 | <p>ゲーム運営について 今年は感染状況によって観客数制限は左右され見通せない部分はあるものの、制限いっぱい観客を集めることが重要に なってくると思います。 集客で工夫すること、企画しているイベントなどは具体的にありますか？</p> | | | ○ | ○ | | |
| 32 | <p>チームが多国籍化している事で、多言語での発信の必要性がますます高まるかと思いますが、対応していく予定はあるのでしょうか。</p> | | | ○ | | | |

| No. | 質問内容 | 1 強化関係 | 2 経営関係 | 3 運営・広報関係 | 4 事業・営業関係 | 5 地域連携関係 | 6 その他 |
|-----|--|-----------|-----------|--------------|--------------|-------------|----------|
| 1 | 社長に伺いたのですが、チームの黒字化のためにはスポンサーの獲得は必要不可欠だと思います。ベガルタ仙台のスポンサーになることでどのような価値を与えていきたいと考えているのでしょうか。 | | | | ○ | | |
| 4 | 今年のソチオ会員はダイナミックプライシング適応価格から5%引きでチケットを先行購入とのことだが、去年までの先行販売価格よりも高くなることはあるか？(参考 昨年サボ自バック先行3300円) | | | | ○ | | |
| 5 | カーサベガルタのバルコへの移転で泉区からは予約商品など気軽にに行けなくなった感がある。予約商品の受付などをスタジアムや泉区内のスポーツショップなどでする予定はあるか？ | | | | ○ | | |
| 7 | 現在から今後に掛ける財務状況と、スポンサー獲得状況について可能な限り教えてください。 | | ○ | | ○ | | |
| 8 | スポンサー営業強化のため専門スタッフ採用は考えているのか？ 質問理由 先日、ベガルタ仙台元社員によるブログを拝見した。ブログの内容を読むと、クラブの求める業務量に対しスタッフ人員が足りていないと感じた。この状態では、スポンサー営業が疎かになり、広告収入、スポンサー数減少が予想される。東北唯一のJ1クラブ運営をしていく上で、今後営業専門スタッフの採用は考えているのか。出資企業等から出向は受け入れているのか。可能な範囲で構わないので教えてください。 | | | | ○ | | |
| 9 | ライト層との向き合い方、取り込み方のプランと実践の計画について サポカン継続での開催、ありがとうございます。 今年は前向きな話題やコンテンツが多く、ワクワクしています。 重ね重ね、昨年は大変な1年でしたが、クラブスタッフも後援会の皆様も非常にご苦労なされたと思います。 この場を借りてお礼申し上げます。ありがとうございました。 皆様の多大なる尽力もあり、今季はとても良い方向にクラブが向いていること、心から嬉しく思います。 私はこのベガルタ仙台には宮城の人たちの気質も相まって、例を出すのはなんです、川崎フロンターレ以上の可能性があると思っています。 ただ、現状はベガルタ仙台が趣味、と言うことは異端までは言わないまでも、まだまだマイノリティだと感じています。 宮城県民、仙台市民のもっと身近なコンテンツとなるために、どうするか、という観点から質問を提起させていただきました。 | | | ○ | ○ | ○ | |
| 11 | ダイナミックプライシングを今年も実施するが、昨年開幕の名古屋戦では値段が高騰しすぎて、逆に観客動員が落ちたと感じた。 値段の上限を決めることはしないのか？ また、売れてないときでも値段が下がらないのはなぜか？ | | | | ○ | | |
| 16 | 昨年は最大50%のキャパシティで、満席になることはなかった。今年から新たに満席にすべく考えている方策があれば教えてください。また、満席にするためにサポーターが協力できる事はあるか。 | | | ○ | ○ | | |
| 22 | アウェー席の販売を今後どうするか、どういう状況で販売数を変更するか基準を聞きたい | | | | ○ | | |
| 23 | ゲーム運営について 今年は感染状況によって観客数制限は左右され見通せない部分はあるものの、制限いっぱい観客を集めることが重要になってくると思います。 集客で工夫すること、企画しているイベントなどは具体的にありますか？ | | | ○ | ○ | | |
| 24 | 債務超過縮小のニュースがありました。今シーズンの集客に対して新たな企画はありますか？ コロナ禍の売上減少でなくスポンサーをおりた会社もあろうかと思えます。 またスポンサーになっていただく為に北エントランスでショップを開いてもらう等、バックアップの機会を作ったらどうでしょうか？ | | | | ○ | | |
| 35 | 新規の顧客(観客、スポンサー)獲得の新たな施策について、具体的な計画と、サポーターも手伝える試みがあれば、お伺いいたたく存じます。 | | | | ○ | | ○ |
| 36 | 新ユニフォームではアイリスオーヤマのロゴカラーがユニフォームデザインに合わせたカラーに変更されたが、やまや様、マイナビ様、SVC様に関しては元のロゴカラーのままです。 ユニフォームのデザイン向上、クラブのアイデンティティを広めることなど、フットボールクラブにとってカラーというものは非常に重要な役割を持つと感じている為、スポンサー企業の方にもご協力とご理解を賜りながらユニフォームに合わせた配色は是非今後も継続していただきたい施策です。 今回は、ロゴカラーがそのままだったスポンサー企業とはユニフォーム掲出の際のカラーについてどう話し合いを持たれたのか(カラー変更を要望した、伝えたが断られた、など)を有ればお聞かせ願いたい。よろしくお伺いいたします。 | | | | ○ | | |

| No. | 質問内容 | 1 強化関係 | 2 経営関係 | 3 運営・広報関係 | 4 事業・営業関係 | 5 地域連携関係 | 6 その他 |
|-----|--|-----------|-----------|--------------|--------------|-------------|----------|
| 3 | <p>シャレン！Jリーグ社会連携活動について 今年度のベガルタの活動内容予定とこれらの活動を通して実現したい事、これまでの成果を教えてください。</p> <p>個人的には、活動を通して選手がこれまで以上に県内の市町村に入り込み、老若男女問わず様々な方と触れあうことで、ベガルタというクラブ、選手に興味を持ち、サッカーを見てみようというきっかけとなる重要な活動であると思います。 (活動の趣旨と異なるかも知れませんが、良いPRの場にもなると思います。) 是非多くの人を巻き込み、回りに周知、PRしながらの活動を期待しております。</p> | | | | | ○ | |
| 9 | <p>ライト層との向き合い方、取り込み方のプランと実践の計画について</p> <p>サポカン継続での開催、ありがとうございます。 今年は前向きな話題やコンテンツが多く、ワクワクしています。</p> <p>重ね重ね、昨年は大変な1年でしたが、クラブスタッフも後援会の皆様も非常にご苦労なさったと思います。 この場を借りてお礼申し上げます、ありがとうございました。 皆様の多大なる尽力もあり、今季はとても良い方向にクラブが向いていること、心から嬉しく思います。</p> <p>私はこのベガルタ仙台には宮城の人たちの気質も相まって、例を出すのはなんですけど、川崎フロンターレ以上の可能性がある と信じています。</p> <p>ただ、現状はベガルタ仙台が趣味、と言うことは異端までは言わないまでも、まだまだマイノリティだと感じています。 宮城県民、仙台市民のもっと身近なコンテンツとなるために、どうするか、という観点から質問を提起させていただきました。</p> | | | ○ | ○ | ○ | |

| No. | 質問内容 | 1 強化関係 | 2 経営関係 | 3 運営・広報関係 | 4 事業・営業関係 | 5 地域連携関係 | 6 その他 |
|-----|--|-----------|-----------|--------------|--------------|-------------|----------|
| 27 | 今シーズン、財務的にもチーム戦略的にも楽観視できない状況にあることを多くのサポーターは理解していると思います そのような中でクラブからサポーターに期待していること、協力してほしいこと、なるべく具体的にメッセージをいただけるとありがたいです | | | | | | ○ |
| 31 | 質問は特にありませんが、選手、スタッフ、サポーター一丸となって難局を乗り越えましょう。 | | | | | | ○ |
| 35 | 新規の顧客(観客、スポンサー)獲得の新たな施策について、具体的な計画と、サポーターも手伝える試みがあれば、お伺いしたく存じます。 | | | | ○ | | ○ |