

## **「サポーターズカンファレンス」議事録**

日時:2022年1月8日(土)17:00~19:00

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、清水取締役、北畠取締役、原崎監督、北野強化部統括部長、山崎育成部長、笹氣営業部長、門間事業・運営部長心得(兼事業・運営課長)、白河総務部長(兼スタジアムパーク構想準備室長)、庄子広報・DX 推進部長、片桐事業・運営部運営担当部長

出席:サポーター 37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

### **佐々木社長からのご挨拶**

明けましておめでとうございます。

キャンプ開始が昨年より2週間以上早まり、年始のお忙しい中ご参加いただきありがとうございます。

多大なる応援を頂きながらJ2降格したことは誠に申し訳なく思っている。

カテゴリーがまたがっていて各担当で回答するのが難しい事前質問の項目に対して私の方から回答したいので、先に何点かお話をします。

降格の原因はひとつに絞れるほど簡単ではないが、2020年末に経営体制の交代がありチーム編成が遅れたことでチーム・クラブが一体になり切れなかった。個々のパフォーマンスがよくても、他者を活かす力が足りなかった。今シーズンは昨年10月末にチーム編成を開始し、最終的には原崎監督の意見も聞きながら戦えるチームができた。前任の竹村強化部長は降格の責任について自らに厳しく課していたが、チーム編成をしっかりとやることをお願いし、一定の目処がたった時点で辞任を了承した。

チーム編成予算の心配をいただいている。スポンサー料の確保は一定の目処が立っている状況であり、チーム強化費を減らす状況にはない。それ程心配していただく状況ではない。

昨日の結団式でも1年でJ1に戻ると宣言した。

「経営規模」、「育成型クラブ」の件。昨年の9月に経営ビジョンを策定した。5年後にあるべき姿として、35億円程度の経営規模に引き上げることを示している。新型コロナの影響はあるが、ウィズコロナのノウハウも身につけ、5年後の35億円の経営規模もそんなに難しいことではないと思っている。J1で戦う道筋はできていくと思う。

Jリーグクラブ全体が2019年ごろから「PROJECT DNA」ということで、アカデミーの改革に積極的に取り組んでいる。ビッグクラブだろうが小さなクラブだろうが育成に取り組んでいくのが至上命題。ベガルタはアカデミーの改革が必要であり、育成面は弱いと思っている。育成に力を入れ、世界に羽ばたく選手を育てていくために、育成部長を置いた。ある程度組織を作っていないといけない。5年後、10年後を見据えた経営を考えた場合でもアカデミーにも資源投下をしっかりとしていく。

6日にチームは始動している。被災地訪問では石巻市の津波復興祈念公園を訪問した。今朝は必勝祈願、明日はキャンプへ出発する。新しいチームを温かく見守り、ご支援いただきたい。

### **原崎監督からのご挨拶**

日頃より熱いサポートありがとうございます。

熱い応援をいただける幸せなクラブだと日頃から感じている。昨年はJ2に降格してしまいファン・サポーターの期

待を裏切る結果になり申し訳ない。13年ぶりのJ2リーグとなる。厳しいリーグではあるが、必ず1年でJ1に復帰する。主導権を握り、自分たちがしっかりボールを動かし、よりアグレッシブなサッカーを展開していく。毎試合熱く、スタジアムから帰る時には気持ちが昂るような試合を皆様に届けたい。我々と共に戦って下さい。

応援よろしく申し上げます。

※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。

以下、文頭の数字は、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。

事前質問の内容は、別ファイル「事前質問」でご確認下さい。

事前質問のうち、1、2、3、7、8、10、12については佐々木社長と原崎監督の挨拶の中で触れていただいたので、サポカンでは回答を省略いたしました。

「地域連携」の 카테고리は「地域連携」カテゴリー単独での質問がありませんでしたので、回答はありません。「その他」はコメントであり、紹介のみで回答はありません。

## 「強化」「アカデミー」

### 事前質問に対する回答

(以下、北野強化部統括部長)

4. 昨年10月下旬からチーム編成を始めており、監督の希望を反映し、昨シーズンの既存戦力から全体的に底上げを図っている。各ポジションに2名以上の選手を配置し、高いレベルでの競争できるようにした。強化費は非常に厳しい経営環境の中でもクラブに最大限にサポートしてもらっている。

5. 1年でJ1復帰が最大の目標。さらにチームを成長させ、攻撃的で魅力あるチームであり続けるのが強化の務め。原崎監督は監督に必要なサッカーへの情熱、飽くなき進歩への向上心、専門性となる知識、指導力、創造力、リーダーシップなどの監督として必要な要素を兼ね備えており、強化としては全力で監督をサポートしていく。昨年は得点31失点62を今年は得点60以上失点30以下にしたい。その課題を補う補強ができたと考えている。

6. 今シーズンの目標はJ1復帰。その先を見据えてロードマップを策定し、成長し続けるチームにしていく。3年後にはTOP10を目指せるようなチームにしたい。同時にクラブの体力を向上させ、正のスパイラル、好循環を作っていきたい。トップチームだけでなく、アカデミーとスカウトとの三位一体の体制強化を図っていき、最重要課題として取り組んでいく。

9. 我々強化に必要なとされる素養は、サッカーの知識、評価する目、情熱、言葉、ネットワーク、さらに熱量をもってしっかりと取り組むことである。現状を見極めた上で、どうチームをサポートすべきかを常に考えている。今シーズンの厳しく過酷な戦いを勝ち抜くためには選手・スタッフ・クラブ全員がハードワークし、それぞれが持つ戦力の最大化を図らねばならない。一方で、ネットワークを最大限活用し、先を見据えた情報収集に努め、ベストな材料を現場に提供していくのが強化の仕事。加えて強化は非常に大きな予算をいただいております、予実績管理はしっかりやっていく。

(以下、山崎育成部長)

11. トップチームとアカデミーの継続的な連携が重要。ドイツではこの役割をコーディネーターと呼んで新設しているクラブが出ている。Jリーグでは近年サガン鳥栖さんがアカデミーからの選手引き上げをトップチームの選手強化に繋げ、ある一定の成功を収めている。トップチームから求められる人材を理解・共有し、それに沿った選手育成をアカデミー全体で目指す。この営みを日々愚直に繰り返すしかない。近道はなく、この連携を普段からトッ

プチームとアカデミー間で密にしていけることに尽きると考える。

13. ユースのプレミアリーグ昇格は簡単ではなくアカデミーの悲願である。プレミアリーグ昇格のためには昨年 5 位に終わった東北プリンスリーグで上位に入り、その上で各地域上位チームとのプリンスリーグプレーオフを勝ち抜く必要がある。チームが戦う舞台を一つでも上に上げることはチームだけでなく選手個人の強化に直結する。ご指摘の通りユースのプレミアリーグ昇格はそういった意味でもアカデミーにとって大きな目標・モノサシの一つとなる。その先には当然トップチームへの選手輩出が最大の命題として存在する。具体的には、目標は上(ユース)から逆算したものであるのに対し、強化策は下(ジュニア)からになると考えている。この点を誤ってしまうと、昇格してもすぐに降格してしまうことになる。ジュニアからの継続的な強化育成によって強固なベースを築くことが現在のベガルタアカデミーには必要なこと。コンペティションのステージは大事だが、舞台を上げることを優先するあまり有能なユース年代の選手を他地域から大量にスカウトしてくることは考えていない。仙台の選手、宮城の選手、東北の選手を中心にジュニアからの一貫指導で選手を育成し、そこに足りない要素としてゆくゆくは他地域の選手をユースチームに 20、30%加えることで融合を図りながら、トップチームで活躍できる選手を生み出す狙いである。時間はかかるかもしれないが、そのサイクルにベガルタアカデミーの歯車が噛み合ったときにベガルタ育成出身の継続的な選手創出が可能となると考えている。

## 質疑応答

### 質問

ジュニアやジュニアユース所属の選手のうち、将来トップチームに行けそうな選手が他クラブユースや高校に引き抜かれている。対策は行っているのか。

### 山崎育成部長

現状、ジュニアから他ジュニアユース、ジュニアユースから他ユースや高校に行ってしまう選手がいるのは把握している。これに対しての特効薬はない。純粋に指導力を上げていくことに尽きる。スポットでも構わないので専門的な知識を持った方に力を借りながら、我々のスタッフ力を上げて子供たちの育成につなげていきたい。欲張るつもりはない。いろいろな刺激を子供たちに与えることが後々の成長につながることを経験則で感じている。子供たちを変えるには、まずは我々大人が変わらなくてはいけない。

### 質問

ユースを卒業して大学に行った選手とコンタクト取れているのか。戻ってきて欲しい選手がいるが、トップチームへの練習参加など連携できているのか。

### 北野強化部統括部長

スカウトや体制強化は最重要課題だと思っている。ユースからトップチームに上がれなくて大学に行って活躍して戻ってくる選手もいる。しっかりコンタクトを取りながら、状況によっては練習参加してもらおう。それが大学 4 年生になってからではなく、早い学年のうちからやっていきたい。

### 質問

アカデミー所属選手が(ユースではなく)有名高校に進学している。吉野選手、遠藤選手など若い時仙台で過ごした選手が他チームを経由して仙台に戻ってきてくれている。そういう仙台出身の選手にユースの選手に向けて話をして欲しい。トップチーム選手とのコミュニケーションはとれているのか。

山崎育成部長

あらゆる刺激を与えたい。トップチームの選手からの言葉は大事だと思っている。そこも含めたトップチームとアカデミーの連携だと思っている。そういうことを愚直にやっていると流失している現状は変えられない。地道にやっていくことが我々の役割。いいものと子供たちにも保護者にも映ったら、必ず東北魂を持った子供たちがベガルタに戻ってくると信じてやっている。

北野強化部統括部長

最後に一言言わせてください。

昨日の新加入会見で梁選手と遠藤選手と若狭選手などが、メンバーの選手はもちろんメンバー外選手含めてトレーニングに対して取り組む姿勢や試合に出るためにあらゆる努力をしていく姿勢、そういう雰囲気を持ったチームが勝つチームだと言っていた。それがチームの一体感に繋がり、大きな結果に繋がるとしている。これから厳しい過酷なシーズンを迎えるが、どんな困難な状況でも同じ方向を向いてぶれずにやっていく。我々強化は環境や雰囲気を作っていく。今シーズン、そのメンタリティを兼ね備えた選手たちを補強できたと思っているし、大きな上積みになったと考えている。始動日に私から選手に伝えたことがある。ベガルタ仙台のエンブレムを背負う責任は、ファン・サポーターやクラブを愛するすべての方々の思いを力に変えてピッチで躍動することだと伝えた。原崎監督が率いるトップチームは強い決意と覚悟を持って戦っていく。ぜひ共に戦って最後には喜びを分かち合えたらと思っている。よろしくお願いします。

## 「経営」「営業」「事業・運営」「広報」

ビジョンに関する事前質問が複数ありましたので、昨年クラブより公表された「ベガルタ仙台経営ビジョン 2021」の資料を紹介いたしました。

「ベガルタ仙台経営ビジョン 2021」は以下のクラブ HP のページを参照してください。

<https://www.vegalta.co.jp/news-club/2021/09/post-615.html>

## 事前質問に対する回答

(以下、北嶋取締役)

14. クラブの決算は1月末。昨年7月の中間決算報告時に今年度末の債務超過額が3億7,400万円ぐらいになりそうだと報告した。現在、超過額を縮めるように努力しており、今月下旬の取締役会で着地見通しを公表させていただきお伝えしたい。債務超過解消の具体策としては、来年度の単年度黒字、今年度末示す債務超過額を埋めるだけの第3者割当増資が現実的だと考えている。

15. 違約金を赤字補填に使用したという報道だったと思う。先期は人件費の予算をしっかりと執行させていただいている。今年は違約金を例えば夏の補強で使用する可能性はある。

16. 申し訳ないが、個別の契約については申し上げられない。ご理解いただきたい。

17. 昨年公表の「ベガルタ仙台経営ビジョン 2021」の5年後にあるべき姿で、5年後に経営規模35億円を目指すとし示している。前社長は約2年だったが、それ以前は5年程度で交代している。

23から27. 市民クラブという明確な定義はない。事前質問の市民クラブは「自治体が筆頭株主で、責任企業がなく、従って資金力がなくて戦力も弱いクラブ」という意味で使われていると考えている。ベガルタ仙台は昔から市民クラブと言い続けている。30万人以上の市民・県民がJリーグクラブを、と署名して設立したクラブである。その後の運営も市民クラブであることが重要な要素だと考えている。市民・行政・企業の皆様から三位一体の支援を受けて成長していく、そのために市民クラブとしての性格を維持していくことを前提としている。経営としては常に

市民・サポーターの皆様の意見に耳を傾けることと、困難な経営になってもそれを広く皆様にお伝えをして市民の皆様との合意を得ていくことが経営には求められている。端的に申し上げると市民の皆様の声を経営にいかせるクラブ、それを市民クラブと考えている。市民クラブということと、責任企業のある/ないは基本的に関係がない。市民クラブイコール経営規模が小さいとも考えていない。という前提で個別の質問に回答する。

23. 市民クラブというスタイルでクラブを運営していく。存続ビジョンは「ベガルタ仙台経営ビジョン 2021」の5年後にあるべき姿をご覧いただきたい。

24と27. 責任企業があっても市民の声をしっかり聞いていくのが市民クラブである。

25. 今後も市民クラブにこだわって経営していく。

26. 市民クラブと強いクラブは別な概念と考えている。市民クラブは決して弱いクラブとは限らない。市民クラブという言葉掲げながら経営規模の拡大を目指しており、経営規模拡大の課題の隠れ蓑としての言葉として市民クラブを利用することはない。

28. Jリーグでは「PROJECT DNA」として、全てのクラブが育成の強化に取り組んでいる。当クラブとしても経営規模の拡大を目指しながら育成にも力を入れていく。

29. 昨年公表した「ベガルタ仙台経営ビジョン 2021」を参照して頂きたい。

(笹氣営業部長)

18. スポンサー収入について。企業様へのご提案についてはJ2に降格したからといって減額の提案はしていない。1年でのJ1復帰を実現するために、全体の収入の半分以上を占めるスポンサー収入を増やしていくことを営業メンバー全員と話をしながら進めている。既存のお客様が400社ぐらいあるが、1年でのJ1復帰をおおむねご賛同いただき継続して応援いただける目処が立っている。また、追加で提案させていただく中で、増額いただけるお客様も出ている。新規の企業様について、昨年から様々なお客様にご案内し、この状況下の中でも木下グループ様、セプテーニ・ホールディングス様のように新たなスポンサー様にもついでいただいている。2022シーズンは降格という中ではあるが、基本的には増額の計画で進めている。

(門間事業・運営部長心得(兼事業・運営課長))

18. 入場料収入について。2021シーズンは年間チケットを販売できなかったが、2022シーズンはシーズンの最初からシーズンチケットの販売をすることができており、昨年のホーム最終戦でも受付をしている。1月10日が1次締め切りだが現在までで目標の98%達成している。2021シーズンは50%の収容率で1席空けて観戦いただいていたが、2022シーズンは行政に安全計画を提出して100%収容で観戦が可能となるので、2021シーズンに入場料収入を上回る計画を立てている。シーズンチケット以外の単券販売も行政やスポンサー企業の皆様の協力を得ながら計画を達成したい。

19. 新規サポーター獲得については、宮城県内の市町村の広報誌への記事掲載や2019年まで実施していた宮城県内の小中学校招待などを再開させる計画をしている。2019年まで実施していた宮城県内全小学校の招待事業なども復活させる計画にしている。行政に限らず、スポンサー企業の協力を得ながら、試合に来たことのないお客様へのアプローチをこれらだけに限らず継続していく。サッカースクールに加入した段階で、SOCIOFANCLUBのキッズ会員となっている。ご質問の長くチームに興味を持つ、長く関わる仕組みを持つことは不十分だと感じている。今後連携しながら考えていきたい。

(片桐事業・運営部運営担当部長(兼営業部営業課長))

20. 秋春制はクラブ単独でどうこうできる問題ではない。Jリーグのどのカテゴリーも開幕と終了の時期は合っていないといけないのではないかと考える。2017年、Jリーグ実行委員で多くの議論をした上で一旦否決している。当

クラブとしては、冬の時期の試合時の雪の問題があり、例えばスタジアムの環境についてピッチを雪かきしたらいいのではという話があるがよりいい芝生の状態を保つという観点もある。また観戦者の防寒対策などの問題がある。試合時以外でも練習環境の雪対策も課題として残る。東北の地にあるチームとしては簡単に秋春制に賛成できない。

(白河総務部長(兼スタジアムパーク構想準備室長))

21. ユアスタは仙台市の施設。今年度末から芝の改修、数年後にユアスタの長寿命化の改修工事が行われる予定と聞いている。それを踏まえスタジアムパーク構想推進室ではユアスタと七北田公園を核とした泉中央地区の賑わい作りをテーマとしてワイガヤ(意見交換会)を立ち上げて議論中である。現在はユアスタでのホスピタリティを向上させるためにソフト面でどのようなテーマがあるかの議論に入ろうとしている。七北田公園内にあるユアスタが試合日以外でも365日賑わいのある泉中央地区の核でありたいと考えており、その具体的なアイデアをユアスタ改修に反映していただければと考えている。

(以下、門間事業・運営部長心得(兼事業・運営課長))

22と31. 試合の観戦以外では非日常感を味わえるとか、楽しい、嬉しい、を感じられるイベントが必要だと考えている。スタジアムをもっと良い雰囲気にするためのイベントが必要だと感じている。しかし、ここ2シーズンのイベントは新型コロナウイルス感染拡大防止のガイドラインがあり、選手のふれあいとマスコットのふれあいが全くできていない。2022シーズンは感染予防の対策を徹底しながら2021シーズン以上のイベントの実施、ファン・サポーターの皆様楽しんでもらえる内容を含めて検討したい。特にベガッ太と触れ合いたいという声を多くいただいているので、スタジアムでベガッ太とルターナに触れ合える機会を作っていきたい。来場者楽しんでもらえる特典・企画もスポンサーとタイアップし実施したい。2021シーズンはトレーディングカード、Tシャツ、クリアファイルをプレゼントしたが、2022シーズンも継続したい。コロナの状況を見ながら飲食のイベントも積極的に実施したい。

30. より見やすくわかりやすい説明をして、申し込みやすい方法を作ることが必要と痛感している。楽天野球団に限らず他のJリーグクラブの申し込み案内など参考にして次回のSOCIOFANCLUBの申し込みやハーフチケットの申し込みからできる限り改善したい。

33. 2022シーズンは収容率が100%になり1席空ける必要がなくなる。自由席は昨年に引き続き席指定となるので、申し込み時に席番の要望をうかがった上で申し込みをしていただいている。応援の中心部の方々が移動することもあるが、応援の中心部の方々もチケットを申し込みする際にそれぞれ座席の要望を出していると思う。重複する際には別場所に移動できるよう状況を踏まえて希望に添えるような配慮をしていく。

34と35. 応援スタイルはお客様・サポーターの皆様と作り上げてきたものであり、スタジアムの雰囲気作りなどさまざまな面から考えていかなければならない。お客様からの声も参考にしながら検討していく。現時点で席割りを変更することは考えていない。

(以下、片桐事業・運営部運営担当部長(兼営業部営業課長))

32. ホーム、アウェイに関わらず、応援活動はサポーターや市民後援会が中心となって実施いただいている。クラブとして一部協力する部分はあるが主導する立場にはない。2022シーズンはこれからサポーターと話し合っていく。アウェイでもホームと同じような雰囲気を作っていただけるのはチームにとって非常に大きな後押しになっており、ありがたいことである。サポーターにもこういう意見があったことは伝えたい。

36と37. 湘南戦試合後の選手バス囲みに関して個別の処分は実施していない。13年振りにJ2に降格してしまうという通常の案件とはあまりに大きく離れた事象であるとクラブは認識している。サポーターにはシーズンを通してなんとかチームを支えようと様々な形で後押しをいただいた。サポーターにとっても降格は大きな落胆であった

と思う。そのサポーターの思いをクラブとして受け止める必要があると考えていた。コロナ感染対策のガイドラインや観戦ルールに触れているかという前にクラブとしてしっかり向き合うべき状況だった。我々の対応がベストだったかどうかはわからないが、必要な一部だったと考える。ただし、理由があれば感染対策ガイドラインや観戦ルールに触れていい、ではないので、その点をご理解いただき 2022 シーズンもご来場いただければと思っている。また、スタジアム外での行動のご指摘もあったが、我々は試合運営管理規定に基づき観戦ルールを設定しており、スタジアム外の行動に対してクラブとして何らかの規制をかけること、また処分は考えづらい。しかし、スタジアム外であってもベガルタ仙台のサポーターとして行動したものに関しては、良い内容のものであってもその影響を考えた上で実施の可否は判断して欲しいし、案件に対しては自己責任になると伝えている。時にはクラブの意志も伝えていくことになる。

38. ユアスタの大型ビジョンの経過時間表示やそのシステムではアナログとデジタルともに 45 分以降の表示ができないシステムとなっている。しかし、Jリーグの公式記録や DAZN の経過時間表記は 90 分表記となっており、統一性を持たせた方が良い。システムを更新すれば今の設備でも可能ではないかと思うので、仙台市と協議相談していく。

(以下、庄子広報・DX 推進部長)

39. SNS は複数のスタッフが投稿できる運用。他クラブとの比較は常々しているが、複数人の運用のため、表現の揺らぎや「中の人感」が薄くなったのは課題と考えている。2022 シーズンはそれぞれの SNS 毎に主担当を付けて個性化を図っていく。もう一つの課題は他のクラブと比較してクラブの隅々までお伝えできていないこと。アカデミーの情報も含めてより幅広くクラブの隅々までお知らせしていきたい。失点のツイートをしていない点は、毎シーズン何を速報するか議論を重ねているが、試合速報のサービスは多種多様なサービスがあるので、クラブにとってポジティブなものをビジュアルで伝えることをテーマにしていたので失点のツイートをしていなかった。ご意見は持ち帰り、今シーズンの投稿を決定する。

40. クラブで出している情報の拡散は、ご利用の SNS のガイドラインやアカウントのポリシーの中でルールを守っていただければ構わない。むしろどんどん拡散して欲しい。ファンアートのなものに関しても、公序良俗に反しないものであれば、文化であり、多様な人の繋がりを生む可能性があり、ぜひやっていただきたい。引用リツイートやインスタストーリーなどそれぞれの SNS で拡散しやすいものは機能的に揃っているのが積極的にご利用いただきたい。一方、画像や映像を著作権フリーで使うことは権利の関係で無理であることをご理解いただきたい。ただし、学校の教材やクラブの企画として提供できることはあると思うので、イベントとして考えてみたい。

41. けがの公表は医師やトレーナーなどチームと十分協議の上でリリースしている。1、2 週間の負傷は公表することは少ない。診断に時間がかかるケースもあるので、皆様が気になったタイミングでリリースできないこともある。けがの情報は難しい部分があるので、クラブの情報を幅広くお伝えするなど、別のベクトルやニーズに応える形で SNS のフォロワー数の増加を目指していきたい。

42. 広報カメラは敗戦時、投稿していない。敗戦時はコメント欄が誹謗中傷で荒れることや、あまり映像の撮れ高がないことも制作しない理由であったが、それでいいのか議論を続けていた。最終戦の鹿島戦は勝っても負けても、広報カメラを 1 シーズン続けてきて、締めるという形で結果に関わらずやろうと制作した。勝ち負けに関わらず定期的に配信して欲しいという要望があることは把握している。2022 シーズンはメリットや意義があるかどうかを検討したい。なお、2022 シーズンの広報カメラはスタートしており、現在絶賛制作中で第 1 回を近日中に紹介できる。2022 シーズンも応援コメントや SNS で拡散いただけるとありがたい。今シーズンもご愛顧をお願いしたい。

## 質疑応答

### 質問

増資の方向性はわかったが、サポーターが議決権のある株を保有することはできないか。イギリス型の「サポーターズトラスト」は日本ではやっているところがないが、有効だと思うのでぜひご検討いただきたい。

### 佐々木社長

サポーターの持株を否定するものではない。実際に他のクラブではやっているところもある。いろいろなパターンがあり得るが、あとは経営のガバナンスの問題になる。提案内容をご意見として承る。

### 質問

市民クラブの概念(責任企業との対義語ではない)について、一般のサポーターは理解できていないと思う。経営ビジョンには市民クラブの定義を書いていない。マイナスの誤解を持たれていると思うので、市民クラブの定義をオフィシャルでリリースした方が良いのではないか。

### 佐々木社長

昨年のカントリーロードに社長インタビューが掲載されている。カントリーロードはオフィシャルに近いが、そのインタビューで市民クラブの概念について公式に語っている。ただ、ワーディングの問題で、なかなか理解してもらえない面がある。繰り返し語っていきながら丁寧に説明していくことしかない。HP に書くのも違和感がある。一番いいのは、クラブが大きくなり、チームが強くなり、育成も次々と選手を輩出する姿を見せていくことで、「市民クラブっていいね」となっていく。これは当社のブランディング戦略でもある。協賛していただけるスポンサーの枕詞で「市民クラブだから」という言葉を聞く。大きなスポンサーでも、市民クラブに賛同して協賛していただける場所も数ある。他のクラブが市民クラブでなくなってきたこともあり、市民クラブが我が社の特徴であり、ブランディングである。決して後ろ向きの言葉で使っているわけではないことをご理解いただきたい。

### 質問

湘南戦後の選手バス囲みについて、当日 Twitter で「バス囲みます」というツイートを目にした。その後、処分の発表もなく悶々としていた。先ほど処分していないとの回答はあったが、そこはクラブとしてきちんとオフィシャルに説明した方が時代に合っているのではないか。

### 佐々木社長

確かに過ぎたところはあったので、何らかのメッセージの発出が必要というのは受け止める。一方で、13年振りのJ2降格が決まった試合ということで、相当大きいショックを受けただろう。自分がサポーターだったら何も言わずに帰っていただろうか。事態収集のため話をしたが、みんな涙を浮かべ泣いている状況だった。その後彼らは、厳しい状況でも最後まで応援の強度を下げずにやってくれていた。平常時のバス囲みとは違うのではないかと受け止めた。我々としてそれを受け止め説明しなくてはいけないだろう。それで自分からも直接説明してその場は収めた。ただ、度が過ぎることはよくないので、今後はタイミングを誤らないようにしっかり対応していく。

### 質問

初めて京都でJ1昇格を決めた時、みんなで一致団結してアウェイのスタジアムに乗り込んだ。その頃は、バスツアーやみんなで盛り上げるべく一体となって企画イベントなどもやっていた。古株のサポーターも新しいサポーターも何か交流して繋がりができるようなクラブとサポーターになっていって欲しい。仙台は違うんだ、応援はすごい



んだ、というクラブにしていって欲しい。

佐々木社長

昔のように盛り上げていきたいという思いはある。サポーター主体で進めることだが、市民後援会などとも連携できればよい。昇格・復帰を狙って上を目指していくときにベクトルが上がる。埼玉の天皇杯決勝では多くの古いサポーターに出会った。その時の気持ちが残っていて、ぜひ盛り上げていきたい。クラブとしてもサポーターを支援できるところはしっかりやっていきたい。

質問

市民後援会では今後のサポカンの頻度についてどう考えているか。我々参加者は満足しているが、経営やイベントにアイデアをお持ちの方もいらっしゃる。コロナ禍により対面で会えない中でもネットで意見集約できるような場があるとよいと思う。

三船市民後援会理事長兼事務局長

イベント等に関するアイデアはぜひいただきたいと思っている。メール等でいただいてもよいし、講座ベガルタでもご意見を聞いていきたい。ご意見として承る。サポカンは状況を見ながら開催を検討したい。

質問

試合の時のボールパーソンについて、他クラブと比べてクオリティが低いと思われる時があった。改善策は考えているか。

片桐事業・運営部運営担当部長(兼営業部営業課長)

ボールパーソンはアカデミーや高校の協力を得てやっている。クオリティ向上は重要な要素になってくる。完全に均質でやっていくのは難しく、スタッフの指導面のクオリティを上げることも大事。レベルの高い他クラブの動画を見せるなどやっていきたい。

質問

スポンサー企業は増えているが、例えばアイリスオーヤマとコラボしたベガルタマスクのように、スポンサー企業とのコラボ商品をもっと出せないか。サポーターとしては、スポンサーに「ベガルタのスポンサーになってよかった」と思ってもらえるようにしていきたい。

佐々木社長

マスクは生産ラインが厳しい中対応していただいた。近々グッズとして出てくると思う。その他、クラウドファンディングでも企画商品を出して成功した体験がある。今後、スポンサーにアプローチしていき、皆様に喜んでいただきなおかつクラブの支援に繋がるように頑張っていく。

### 佐々木社長終わりの挨拶

チーム一丸の重要性は新加入選手もよく理解してくれていて心強い。お互いを信じることで組織も強化される。組織に所属している個々も成長していく。サポーターの皆様にもクラブの一員として、お互いに信じ合って必ず1年でJ1復帰することにご協力ご支援をお願いしたい。

以上