

## 「サポーターズカンファレンス」議事録（速報版）

日 時：2022年9月7日（水）19:00～21:00

Web会議システムZoom利用

ゲスト：株式会社ベガルタ仙台：佐々木代表取締役社長、清水取締役、北畠取締役、北野強化統括部長、東海林強化部長、山崎育成部長、渡辺普及部長、笹氣営業部長、庄子広報・DX推進部長、小野寺地域連携部長代理、磯田総務部長 兼 スタジアムパーク構想推進室長、門間事業・運営部長、片桐運営担当部長

### 佐々木社長からの挨拶

#### 【監督交代について】

- ・原崎監督は私自らが選ばせていただいたので、忸怩たる思い。
- ・J1復帰という最大の目標の達成に向かって、停滞しているチーム状況を打開するために、ギリギリのタイミングではあるが交代に踏み切った。

#### 【債務超過の解消について】

（チーム事情に関心が高いと思うが各事業についても説明）

- ・今朝の河北新報の「3億円増資完了。債務超過解消へ」という記事は独自取材に基づくものだと思うが内容は事実。
- ・就任以来、「債務超過の解消が一丁目一番地」の課題として取り組んできた。
- ・8月までに順次、増資が完了。
- ・Jリーグクラブはシーズン当初に収入と支出がほぼ固まり、計画がそのまま進む構造であり、今後よほどのインシデントがなければ単年度黒字は可能。

#### 【経営状況について】

- ・健全な経営に向かっている。SNSに書きこまれる内容は事実ではないものも多いので惑わされないでほしい。
- ・2019年の売上高は25億円（レディース分を除く）、2020年度以降コロナの影響で減収、21年度、22年度と回復してきている。  
19年度の入場料、グッズの売上高を前提（現在は業務委託しており売上はほとんど立っていないが、自前で収入があったとすれば）として考えれば、2022年度は約30億円に相当。
- ・中期ビジョンの計画で5年後（2026年度）、35億円となれば、去年のJ1クラブの中央値。
- ・今後5%成長をしていけば、4年間で達成ができる目標で、無理な計画ではない。
- ・Jリーグの資料では、責任企業クラブと市民クラブを比較した場合、責任企業クラブのほうが規模としては大きいというステレオタイプな見方があるが、決してそうではない。
- ・自治体が出資しているクラブも相当数ある。要は市民の声を聞いて経営するのかがどうか、市民クラブの要点だと思っている。
- ・市民の声を聞きながらクラブを運営する中で規模を大きくして、市民クラブだから予算規模が小さく、弱いんだというイメージを打破していきたい。
- ・そこにみなさんに立ち会っていただければと思う。

## 事前質問に対する回答と質疑応答

### 「強化」

(以下、北野強化部統括部長)

#### 【テーマ】

- ・新監督について
- ・夏の補強について
- ・J1復帰の目途について

#### Q. なぜ伊藤彰監督を選んだのか

A. 勝ち点55という成績のなかで、4連敗となり、クラブとして監督交代を決断した。

ベガルタ仙台の監督に求める素養は、ベースとして、

- ・サッカーに対する情熱・熱量
  - ・常に成長し続ける姿勢・向上心
- を兼ね備えていること。

専門性においては、

- ・クラブのサッカーコンセプトに合う確かなプレーモデルがある
- ・プレーモデルを落とし込めるトレーニング手段を持っている
- ・選手の能力から形作る力がある
- ・選手を信頼させ導くリーダーシップがある
- ・チームに誇りを抱かせ敗戦からも精神面の早期回復ができる
- ・試合の流れ状況を適切に読む力がある

を兼ね備えていること。

伊藤新監督は、ベガルタ仙台が監督に求める素養を兼ね備えていると高く評価し、この難局を打破し、託せる指導者である。

厳しいチーム状況のなかで直接、監督と面会し思いも含めて共有し、監督就任に至った。

J1復帰という目標は変えない。大分戦に向け全力で準備し、勝つための準備を進める。

## 事前質問に対する回答

### Q 夏の補強の経緯について

A. 長期離脱していた松下選手、若狭選手の復帰、また蜂須賀選手が復帰したことは、チームにとって大きな戦力になると確信している。

加えて、守備陣の強化で佐藤選手、サイドアタックの強化として強化指定のオナイウ選手、FWのバックアップの強化として、同じく強化指定の菅原選手。

選手たちは個々のポテンシャルはあるので、新監督のもと最大値を引き出せば、J1復帰の目標は達成できると思っている。

### Q 昇格争いが激しくなるなかで夏の補強が少なかった理由

A. 資金面の問題ではなく、強化サイドとしての補強の判断を行った。クラブは十分にサポートしてくれている。

Q残り試合の見通しは

A. 目標は明確にあるので、最大値を出してほしい。

数字上は自動昇格の可能性もある限り、一戦必勝で最後まで諦めず戦っていく。

どのような状況であっても、ファイティングポーズを取り続けていく。

プレイオフもあるので、最低でも3位、4位以内に入っていく。

Q. 来年の見通しを教えてください

A. 現時点では来季を見据えるのではなく、まずは今シーズンの目標に向かって取り組んでいる。

Q. 補強が少なかった、外国籍の選手の獲得もなかった

A. 獲得に向けてあらゆることを行った、他チームや交渉事のなかで獲得できなかった選手もいる、だれでも良いわけではなく慎重に判断した結果である。

Q. A契約の枠について

A. 開幕当初から枠の問題があった。赤崎選手の退団、照山選手のオファーがあって本人の想いも組んで期限付き移籍を送り出した。その中で、中島選手、佐藤選手の育成型により獲得した。

Q. ヘッドコーチを置いていない理由について

A. 監督交代という大きな決断を行ったので、回答を控える。

Q. J1を見据えた際のホームグロウン枠について

A. 菅原選手はロイヤリティを強く持っている。大学等のカテゴリーに多くいる。それ以外にも候補者がいる。

**【質疑応答】**

質問

現状打破のため監督交代を行ったことについての効果についてどのように目標を立てているのか、具体的に残りの試合の成績目標を教えてください。

北野強化統括部長

具体的な成績目標の明言は控えさせていただく。一戦必勝で目の前の試合を勝つことだけを考えている。

佐々木社長

単純な経営指標の話とは異なる。強化として詳細な計画を立てているが、公表できないことを理解してほしい。

質問

高卒の選手の獲得についての考えを聞きたい。

東海林強化部長

高卒の年代については、先ずユースからの昇格を優先する考えである。同時にスカウトの体制も見直している。

コロナの影響で、徳島で開催されたインターハイのスカウティングができなかったが、主要な大会は視察をしていきたい。

また、ジュニアユースも含めて、宮城県内や東北の選手を中心に積極的にスカウティングしていきたい。

アカデミーとも連携しながら、強化部全員で積極的にユースのトレーニングや公式戦を見ている。菅原選手のように、大学経由でベガルタ仙台に戻る可能性を高めるためにも大学進学もサポートしていく。

## 「育成」

### 事前質問に対する回答

(以下、山崎育成部長)

#### Qユース年代の設備投資は

A. まず、ハード面。

ユースで言うと、グラウンド・高校・寮、この3つの環境を問われることが多い。

グラウンド：仙台市泉パークタウンにクラブハウスを隣接させた人工芝一面を完備。他カテゴリーとの併用になるが、うまく活用している。

高校：仙台大学の付属高校になる明成高校さんに現在41名中33名通わせてもらい、連携を図っている。

寮：41名中29名が現在共同生活を送っている。設備面で欲を言えばキリがないが、おおむね問題なく過ごせている。

続いて、ソフト面。

食育サポートという形で、営業部を通じてスポンサー様と共に食の改善を管理栄養士のもと進めている。メインの食事はもちろん寮中心だが、捕食として毎週(火)(金)に山崎製パン様からパンの提供を、毎週(水)(木)にパールライス宮城様からおにぎり・阿部蒲鉾店様から笹かまぼこの提供をそれぞれ受けている。

また、今シーズンから試験的にケータリングを始めた。小山商会様のキッチンカーを利用させていただき、主に土日の練習後速やかに温かくてボリュームのあるおいしい食事を安価で提供していただいている。ユース年代の選手にとって、身体の成長と疲労回復といった面で非常に大きな効果を生んでいる。

今後もできることから少しずつ取り組んでいきたいと考えている。

#### Qクラブの未来展望、フィロソフィーについて

A. 「どこでも通用する選手、人を育てる」をフィロソフィーとして掲げている。「どこでも通用する選手」=どの監督のもとでもやれる選手、と言える。例えば、バルサのカンテラ出身選手はバルサのトップチームでは活躍できるが、他チームで活躍できずに苦しむと言われる。かたや、レアルのアカデミーで育った選手は他チームでも活躍できると言われている。我々ベガルタは後者のような、幅広くどのチームでもどの監督のもとでも活躍できる選手を育てたい考えである。そのような考えで育成ピラミッドのもとトップチームで活躍できる選手を生み出していきたい。ただ、一直線に最短距離でトップチームに辿り着ければ理想だが、そうなるとは限らない。今回の菅原龍之助選手のような大学経由でもトップチームに戻

ってくる選手の輩出も同時に目指す。だからこそ、どのチームでもどのような環境でもやれる選手を生み出したいと考えている。

そして、もう1つの柱。「人を育てる」。ピラミッドの頂点であるトップチームにたどり着けるのは本当に一握り。我々のようなJクラブアカデミーからでもアベレージで5%と言われている。残りの95%はプロになれない。その時にどこでも通用する人間・違う畑に行っても立派にやっつけていける「人」を育てたい。そういった人間が将来的にクラブスタッフとして戻ってくるかもしれない。会社社長になってスポンサーになってくれるかもしれない。大人になって家庭を持ち子供と一緒にユアスタに応援に来てくれるかもしれない。そういうふうにはベガルタに帰ってきたり関わってくれたりする人材を育てたいし、そういう関係性を構築したい。これがひいては、地域に寄与するということにつながっていくと考えている。

だからこそ、仙台、宮城、東北の子を中心軸にして大事に育てていきたい。

#### Q. スタジアムパーク構想について

A. (磯田総務部長 兼 スタジアムパーク構想推進室長) スタジアムパーク構想は、2020年12月の佐々木社長就任会見時に、一番最初にでてきた「キーワード」。

2021年6月から、1年かけてクラブが主体となり市民代表のみなさまと意見交換会「ワイガヤ」を実施。様々な意見を頂戴し、内容については本日の12時にOHPで掲載した。今後は、クラブが新たに立ち上げた「スタジアムパーク構想未来会議」にて、クラブ側から提案を出し、それに対して市民代表のみなさまから意見をいただく。

SDGsの視点をもつこと、生活者の目線で進めていくことを大切にしながら議論していきたい。

### **「運営」**

#### **事前質問に対する回答**

(以下、片桐運営担当部長)

#### Q. 声出し応援に向けた検討の流れ

A. 5月ごろから声出し応援について、Jリーグ全体で話しが出てきた。

ステップ1,2に関しては、以前から産総研の実証実験を行っているスタジアムが対象だったため、ユアテックスタジアム仙台については、対象外となった。

ステップ3から、当クラブでも声出し応援の運用開始について検討した。

声出し以外のエリアについて、100%収容での運用をJリーグに強く交渉していたが、実現できなかった。

8月中に運用を開始するように調整していたが、感染状況を鑑みて9月3日水戸戦から声出し応援の運用を開始することとした。

#### Q. サポーター応援エリア自由席化について。

A. シーズンチケットを連席の配席で運用していたが、声出し応援の対象エリアとなった場合、市松模様の配席に変更しなければいけなかったため、自由席としての運用を選択した。自由席の運用にあわせて先行入場を実施し、事前申請の運用を導入した。

事前申請の方法で実施してみて、お客さまからご意見をいただいております。随時、改善していく。

#### Q. ビジターにおける応援中心部のトラブルについて、クラブの把握状況は。

A. 対象のサポーターと話し合い、適宜指導している。

運営担当の体制を見直し、フロントスタッフのアウエーの帯同人数を増やした。

Q. ユアスタでの照明を暗転しての演出の予定はあるか？

A. 一度暗くしてしまうと、再度点灯するまでに時間がかかってしまう。照明の方も設備更新が予定されているとのことなので、LEDが導入された場合には検討したいと思う。

**【質疑応答】**

質問

ビジターエリアでもU-23の安価なチケットを販売している理由を聞きたい。ビジター席が完売する状況のなかで割引する必要があるのか。収益面を考慮しても必要ないと思うが。

門間事業・運営部長

ご意見を踏まえて、来シーズンのチケット価格について見直しを検討したい。

佐々木社長

検討はするが、Jリーグにはホームとアウエーは応援も条件もイーブンでフェアにという基本的なスタンスがある。スポーツマンシップという基本的な考えに基づいた、フェアな収益の最大化を考えていきたい。なお、U-23チケットに関してはビジターだけではなくホームを含めて、500円という価格についても見直しを考えている。

**「集客」**

**事前質問に対する回答**

(以下、門間事業・運営部長)

今シーズンはホームゲームでは毎試合テーマを決めてイベントを実施しており、来場特典の応援グッズを配布するなどの施策も実施している。

各イベントにおいて良かったものや悪かったもの、またアウェイゲームに行っているサポーターの皆さんの中で他クラブで盛り上がっていたイベントがあれば教えて欲しい。

**【ご意見】**

意見

うちわの配布について、毎試合、来場していると同じうちわが溜まるので回収するイベントがあってもいいのではないか。

意見

大宮戦でHUBなどのチェーン店が出店しているのは良かった。

アウエーの徳島戦で、スタジアムで使える2000円のクーポン配布やワカメの配布などをしていて好印象だった。

**【全体について質疑応答】**

質問

市民の声を聞いてクラブ運営をしていくと発言があったが、具体的な実施内容はどのようなものか。

佐々木社長

サポーターカンファレンスを継続して実施していくなど、何より「継続」が大事だと思って

いる。また、今期からは、みなさんからのご意見について、改善内容や改善できない理由などについて定期的に報告させていただいており、相互のコンタクトを継続してとっていくことが重要だと考えている。

#### 質問

先行入場について、一般入場の方は昼から並んでいる方もおり、リストバンドを巻くのが遅いなどの問題が出ており、シート貼りを行ったほうが良いと思う。また、メールでの問い合わせへの回答も遅い。

佐々木社長

問い合わせについては、迅速に対応するよう指示する。

片桐運営担当部長

リストバンドの対応については、改善を検討している。また、これまではシーズンチケットの方の先行入場の方を中心に検討してしまっていたので、一般入場の方の対応も十分検討して改善していきたい。

#### 意見

女子サポが増えたことは嬉しい、日常的に使用したいので女性受けのデザインはベガルタ感を主張しすぎないデザインのグッズを検討して欲しい。他クラブではジェラートピケとコロポ商品(部屋着など)を販売していた。

門間事業・運営部長

現在グッズの販売や商品開発をしているKAMOさんにも女性スタッフがいて女性スタッフの意見も取り入れ始めており、ご要望に応えていきたい。

#### 質問

「市民クラブ」の考え方が私とほぼ同じだったので安心した。このような場をもうけていただくことは非常にありがたい。サポーターカンファレンスの回数を増やすことができないか検討してほしい。

佐々木社長

市民後援会とは定期的に話し合いを実施している。クラブとしては負担がかかることは間違いないが、できるだけ多く実施したい気持ちはある。経営や運営だけではなく、グッズの案出しなどをやっていきたい。ぜひサポーターのみなさんには、そちらに一本化できるように、市民後援会を応援してほしい。

#### 質問

「スタジアムパーク未来会議」の立ち上げのお知らせについては、まだ内容を見ていなかったが、スタジアムパーク構想への取り組みのスピードが遅いと感じている。この冬にはW杯が開催されるので、サッカー熱の盛り上がり期待され、構想を推進する好機だと思う。スタジアムがベガルタ仙台の所有ではないなどの問題もあると思うが、色々な意見を吸い上げてスピード感を持って取り組んでほしい。

佐々木社長

これまでは、「ワイガヤ」を実施して、参加者の方の負担にならないように意見の吸い上げにじっくり時間をかけたので、少しスピード感が感じられなかったのだと思う。今後は、当

クラブが主体的に提言を出していくのでスピードは上がるはず。

#### 質問

ベガチアのパフォーマンスについて、1時間前演技などを利用して、メイン側だけではなく、スタンド全体に向けて実施してもらおうと、会場全体が盛り上がると思う。また、来場者が一緒に身体を動かせるようなダンスは引き続き実施して欲しい。

#### ベガチア相楽

運営と協力して検討していきたい。

#### **佐々木社長終わりの挨拶**

監督交代という重要な決断をした。厚かましいお願いとは思いますが、今は多少のご不満があっても、同じ方向、目的に向かって進んでほしい。関係するみなさんが同じ方向に進んでいることが、何よりチームの力になる。ご意見やご批判はシーズンが終わってから存分にお受けする。まだ結果が決まっていない今は、とにかく前へ進まなければいけない時、ぜひ力を貸してほしい。

以上