

「サポーターズカンファレンス」議事録

日 時：2023年2月9日（木）19:00～20:50

Web会議システムZoom利用

ゲスト：株式会社ベガルタ仙台：佐々木社長、清水取締役、北畠取締役、東海林部長、山崎
アカデミーダイレクター、磯田部長、庄子部長、大野部長、門間部長、片桐担当部長

出 席：サポーター 23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

佐々木社長からの挨拶

3次にわたるキャンプの3次目の宮崎キャンプ中。選手は大きなけがもなく、開幕戦に合わせた最終調整をしているところである。

本日は、市民後援会の配慮で集客に関わるアイデアを皆様からいただけることを嬉しく思う。

クラブ経営は、Jリーグからの配分金が減額となるが、黒字経営を継続していきたい。具体的には、収入の増加、特に入場料収入（前年比約30%増）とスポンサー料（同5%増）の増を目指している。

特に入場料収入の取り組みは厳しいと想定。

本日は皆様で自由に意見交換をしていただき、良いアイデアを出していただきたい。

こうした取り組みを継続していただくためにも、市民後援会をクラブとしても大事にしていきたい。

市民後援会は、ブランメル仙台が集客に苦戦し、開幕戦が3,000人程度の頃、企画ボランティア的に集まったメンバーが中心となって結成された。活動は、自分たちができる範囲でやろうと、「試合の見られるボランティア」というコンセプトでやってきた。試合日に行けなくても準備段階で参加したり、必要な業者さんを紹介したり、ということもあった。今は仙台に居住していなくてもリモートでアイデア出しの会議に参加できると思うので、市民後援会の活動に参加いただくことでクラブを支援いただきたい。

クラブの中に入って見て、クラブにとって市民後援会が他クラブにはない特別な存在だと感じている。対自治体や対スポンサーの場面でも市民後援会が関与していることで円滑に話が進むことが多々ある。

クラブの支援として市民後援会への参加を通じて行えることが数多くあることを、せっかくの機会なのでお知らせした。

門間事業部長から昨シーズンのイベントの取り組みのお話

2022シーズンのホームゲームでは毎試合テーマをもって試合のイベントを実施した。

2021年は1試合平均6,151人のお客様にご来場いただいた。2022年はシーズン当初に1試合平均7,619人を目標としていたが、最終的に8,991人にご来場いただいた。2021年と比べて14%の来場者数を記録することができた。

2023シーズンは1試合平均11,000人、年間総入場者数231,000人を目標としている。簡単に達成できる数字ではないと考えているが、初めて来場する方が2回目以降、もう一回行きたいと思えるようなイベントを年間通して実施していきたい。

2022シーズンの主なイベントテーマを紹介する。

開幕からスタートダッシュキャンペーン(アイリスオーヤマ様の家電が当たるキャンペーンなどを実施)やSOCIO FANCLUB特別優待デーなど様々なイベントを実施した。岡山戦のスタジアムのドリンクとカレーすべて50%OFFで実施した「カレーは飲み物」がメディアやSNSなどでも取り上げられて印象に残っているイベントではないかと思う。

また、スポンサー様の協賛などもいただき来場者配布特典を多く展開することもできた。

2021シーズンに始めて好評を得たトレーディングカードの配布は、2022シーズンは新加入選手のニューカマーカードを作成し開幕戦から行った。トレーディングカードの配布は今シーズンも実施する予定。

クラブ初となったタオルマフラー配布やモンテディオ山形戦でのMフラッグ配布も行った。ゴールドキャップの作成など子供や大人が参加できるようなワークショップも実施し、子供たちも含めてゴールド化計画を企画した。毎年行っているTシャツ配布や、フリースパーカー、マスクも配布し、スタジアムのゴールド化を様々な企業に協力をいただき実施することができた。

今回のサポカンではイベント内容だけではなく、「これをもらったら嬉しい」という商品があれば教えていただきたい。

参加者間でのイベントアイデア出し

司会

事前に様々なアイデアを皆様からいただいている。

自分が興味を持ったNo11ホームカミングデーを説明してほしい。

参加者

ボランティア(ゲート)を数年やっていた。ユアスタが満員の状態の時期を知っている。その方たちを再度スタジアムに来てもらえるようなイベントを組むのが全く来たことがない人を呼ぶよりもハードルが低いと考えた。「俺たちが昔行ってた頃は！」と鼻を高くしてもらえるようなイベントが組めないかと思う。

司会

子供の日に近い試合で、市民後援会ブースでかぶとを作るイベントを実施したことがあり、子供にとっても人気だった。きっかけは後援会スタッフがアウェイで実施しているのを見たことであり、アウェイで参加したり見たり気になったイベントがあれば紹介して欲しい。

参加者

ビジターサポーターに向けたイベントや優遇などを実施するのも重要なのでは。年1回になると思うが、リピーターを増やす意味でもビジターサポーター向けも必要。東京ヴェルディではアップ見学をビジターサポーターが参加可能なイベントがあった。

多くのビジターサポーターの来場が見込める試合はイベントを実施してみたいか。

参加者

交通局とのコラボは子供にとって魅力と思う。子供はサッカーの試合を90分間見続けるのは難しいと思うので、地下鉄の裏話、制服が着られるなどのイベントがあっても面白い。

参加者

初めて参加した。

長崎では、空港を出た場所に「仙台サポーターの皆様 ようこそ」と書かれたのぼりがあった。イベントだけでなく、駅からの動線に施策があるとビジターサポーターは歓迎されていると思える。

新潟では、初来場者が窓口に行くとき缶バッジをプレゼントしていた。ビジターサポーター関係なく、初めて来場した方に応援グッズやプレゼントを配布してはどうか。

試合に行く手段がない人に無料バスやバンなど、そのクルマにはHT担当の選手の名前が書かれている、をクラブが手配して交通手段を確保、サポートしてはどうか。

参加者

楽天イーグルスの取組みとして、シャトルバスの中で選手がアナウンスをしていた。それに合わせて地下鉄の中でベガルタ仙台の選手がアナウンスしてみたいか。

地下鉄をベガルタ仙台のラッピングなどでベガルタ仙台化するのはいかがでしょうか。

参加者

両親がスタジアムに行きたいけど子供の世話があるので行けないという意見が知り合いからあった。ベガッ太やルターナの Mascot がいるが戦隊ヒーローやポケモン、キャラクターなどを呼べないか。

門間部長

去年は東北ポケモンセンターとのコラボによりスタジアムにポケモンを呼ぶイベントを実施した。お金がかかるかもしれないが、去年はお金をかけずに呼ぶこともできた。社内で話し合っていきたい。

参加者

ジェフ千葉で地元ドラッグストアとのタイアップでサンプリングデー（掴み取り）を実施していた。

宮城県の地元のお店とコラボする形など。

参加者

No4のゲームの配信を提案した。選手がゲームをしている内容（YouTubeなど）を配信している。肖像権含めて配信はハードルが高いのか。

庄子部長

権利関係は調べてみないとわからないが、それほど高くないのではと思う。

ゲームが好きな選手がいて、積極的にやってみたいと言ってくれた時に、配信環境などクラブが提供できるかが実現のポイントと思う。

チャットに書き込まれたアイデア

- ・自治体訪問した訪問先の子供たちの熱を冷めないうちになにか関連づけたイベントを実施して欲しい。
- ・パトカーの展示やユアテックの作業車の展示も面白い。他に子供にちなんだイベントがあればファミリーに優しい取組みになる。
- ・大宮はビジターサポーターもピッチ周りに入ることができた。川崎ではベニーランドの曲が流れており、ビジターサポーターへの心遣いに驚いた。
- ・子供は高い所が好きなので消防車（はしご車）などがあっても盛り上がる。
- ・チームを超えて選手個人を応援できるグッズの展開（過去にはいたっちグッズなど）。
- ・無料バスにはベガルタラッピングの市営バスを使用すると雰囲気も盛り上がってよい。
- ・小さい子供を預けられる施設があるとファミリーもありがたいと思う。
- ・宮スタ開催時に県内各地からの応援ツアーバスがあった。
- ・試合ごとに1つの自治体をマッチデーとしてイベント展開して、各ホームタウンの選手がイベント出演するなどしても盛り上がる。
- ・ある試合を〇〇選手デーとして、関連するイベント（サイン会、グッズ販売）を行う。
- ・地下鉄やバスの車内アナウンスを選手にやってほしい。
- ・ある年のある試合で活躍した選手をスタジアムに呼んでイベントを開催してみてもどうか。例えば震災後の川崎戦に出場した太田さんと鎌田さんのトークショーなど。
- ・修学旅行の一部として試合観戦をできるように招待できれば地域貢献や新規獲得につながる。
- ・G大阪の試合ではDJと解説入りで直近の試合を大型ビジョンで流していた。

事前質問に対する回答

東海林部長からサプライズで伊藤監督を紹介いただきました。

伊藤監督

宮崎でキャンプをしています。

日頃からサポートいただきありがとうございます。J2優勝に向けてがんばりますので、今シーズンも皆さんと一緒に戦っていきましょう。よろしく願いいたします。

厳しい練習メニューのなかでも選手はついてきている。文句を言いたいくらいきつい練習かと思うが、私の要望に選手はついてきてくれている。今年のキャンプは選手が積極的に取り組んでくれている。

リーグ開幕戦の町田戦に向けて準備を進めています。

皆様と一緒に闘っていければと思います。よろしく願いいたします。

「強化」

(東海林部長)

キャンプは沖縄、延岡、宮崎と順調に進んでいる。

J2は外国人枠4人なので現在試合に登録できる最大数を確保している。

長期離脱の選手は現状いない。

A契約の枠は残っている。3月末までウィンドウは開いているので不測の事態に対し補強をしていきたい。

J2は試合数も多くタフなリーグである。シーズン途中での補強も視野に入れ、シーズンを通して情報収集をしていきたい。

「育成」

(山崎アカデミーダイレクター)

今シーズンのアカデミーの最大の目標がプレミアリーグへの昇格である。

1年だけではなく長期的にプレミアリーグに居続けるために長期的な育成を行っていく。

県内、東北内含めてスカウトを強化していく。菅井スカウトの配属が大きな動きである。

ユース選手のキャンプへの参加など、ユースとトップとの交流は昨年以上に強化していく。指導者も同様である。

「事業」

(門間部長)

集客のターゲットセグメントに関して。コロナの影響により業種によるのか、立場によるのか様々な理由があると思うが、コロナが理由で年チケ購入を断念あるいは来場できない人たちもまだ多くいるとみている。現在Jリーグチケットでのチケット購入がメインとなっており、お客様の来場履歴などを追うことができる仕組みを利用し、新規顧客などベガルタ仙台の試合をまだスタジアムで見たことがない、初来場者の獲得を最優先に行い、初来場を2回～3回と1回でも多く来場いただける施策などを展開していきたい。

ビジターのU23のチケット代が安価というご意見やU23のチケットの500円→800円になった理由や自由席のU23チケットの価格設定では、昨年9月7日に行われたサポカンの中で、ビジター席のU23価格についても安いというご意見をいただき、佐々木社長から「検討はするが、Jリーグにはホームとアウェ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、U23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。」という回答をさせてもらった。その中で昨年、他クラブのチケット価格なども確認し、ベガルタ仙台は小中高のさらに上の年代の社会人1年目までを対象とした23歳までを割引価格対象としているので800円に価格改定した。

また2年くらい前から500円のU23チケットのチケット購入割合が異常に高い試合があり、昨年からゲートでの入場時の端末認証音を変更しチェックも行ってきた。不正がないように今年もチェックを続ける。

スクール生の試合観戦は、ベガルタ仙台サッカースクールのキッズ会員入会特典が付与され利用できるという内容になっている。キッズ会員の運用ルールで観戦チケットの引き取りとなっていた。2023シーズンについては現在アカデミーと調整している最中である。スクールの切り替え時期が4月1日からなので、4月から入会するスクール生に対しては案内できるようにする。

Vガチャについては需要があることは認識しているので今年も実施する予定。

「運営」

(片桐担当部長)

コロナに関わるイベント開催制限の緩和が進んでいる。先日政府から発表があり、イベントの収容制限がなくなり、収容率100%スタジアム全体で声出し可となった。ただし、ベガルタ仙台では【声出無し】ゴール裏北・ホームでは声出し応援ができない。

今シーズンは年間チケットを対象とした先行入場を行うが、入場にあたりシート張りは実施せず事前申請制で運用する。事前質問の「グダグダな雰囲気」にならないように迅速に対応したい。

マスクの着用については発声を伴う場合はマスクの着用を引き続きお願いする。引き続き感染対策を含めた運用ルールにご協力をお願いする。

北エントランスへのエコステーションの設置など利用方法の見直しをしていきたい。

飲食売店などの営業時間は、出店者や施設側と協議しながら改善を図っていきたい。

「営業」

(大野部長)

2023シーズンからQRコード決済を拡充していく予定である。d払い以外に7種類ほど準備している。

dポイントについては、購入時にポイント付与できる体制になり、以前までのように再度並ぶ必要がなくなる。

質疑応答

参加者

ユニフォームの引き渡しはいつになるのか。町田戦が近くなっているので人によっては東京に前乗りする方もいると思うのでなるべく早く手元に欲しい。

門間部長

週明けに発送手配が完了する予定で現在最終調整中。確定次第OHPにてリリースする。カーサベガルタでの受け取りも合わせてリリースする。

参加者

ユニフォームの1次予約はすぐ完売する。もう少し多く用意してほしいが、社会情勢などの影響があるのか。

門間部長

アディダスが準備するボディの数に限りがある。昨年より3倍の量を確保したが、人気のサイズはすぐなくなってしまふ。毎年加茂さんとアディダスさんと調整してやっている。できるだけボディを確保できるようにする。

参加者

来場人数が昨年より増えると思うが、抽選での列整理のスムーズな実施が可能なのか。

片桐担当部長

最終戦でなんとか運用の形ができたと考えている。年間チケットの購入者の数は昨年度とあまり変わっておらず、事前抽選申込者が大幅に増えることはないと思っている。できるだけスムーズに行える体制を整えていきたい。

参加者

昨年、スムーズに入場できなかったのを改善してほしい。

片桐担当部長

手荷物検査やチケットチェックなどもスムーズに行えるように体制を整えていきたい。

参加者

年間チケットを購入している方に自動更新の手続きが可能な方法はとれないか。

門間部長

年間チケットを日専連ベガルタ仙台カードで購入すると5%オフで購入できる特典があるので、クレジットカード会社などとも協議していきたい。年間チケットのニーズをしっかりと把握した上で検討したい。

参加者

年間チケットを10年間購入している。毎年ミニフラッグが届くが、ミニフラッグを毎年欲しい人はどれだけいるのか。毎年変わっても、フラッグにこだわらなくてもいいと思う。

門間部長

毎年集めているという方のご意見もあり継続している。一方、毎年違うグッズを希望するニーズもあるので、今年はバンダナを付けた。

チャット

選手の移動着を購入している。ジャージの素材や薄さを把握したい。

門間部長

型番などを公表できるのかも含めて確認したい。

参加者

ユアスタの設備更新について状況を把握したい。

磯田部長

仙台市が長寿命化改修の計画を進めている。同時にスタジアムパーク構想では市民やサポーターの意見・要望を集約し、仙台市へ伝えている。クラブとしてもサポーターの意見を吸い上げてまとめたい。

参加者

市町村の子供達を招待できるのか。

磯田部長

2011年からドリームプロジェクトを実施しており毎試合、各市町村を招待し、継続的に行っている。今年も21試合で招待を予定している。招待は市町村との調整になる。

参加者

自治体訪問では実際に子供が感謝状を書くほど楽しかった。その熱が冷めないうちにスタジアムに招待をかけて将来的なサポーターにつなげてほしい。

磯田部長

皆様の想いに応えながら、招待を実施していきたい。

チャット

声出し可のゴール裏北・ホームの席種も年間チケットの先行入場は可能か。

片桐部長

北東ゲートから入場可能であり、事前申請を実施する。

参加者

ファンクラブ特典のイヤブックスは紙媒体では紙代と送料代がかかるので、電子媒体で経費削減するのがよいのではないか。かつて特典だったゴール集などのDVDがなくなりSNS上で展開しており、デジタル化してコスト削減を図ってみてはどうか。

庄子部長

デジタル化・クラウド化は時代の流れである。電子化のための費用がかかるのでそれほど費用削減につながらないと考えている。コスト面だけではなく社会の流れやニーズで検討していく。

参加者

磐田ではキャンプの練習試合の配信をしていた。年間チケット保有者の特典としてシークレットで紅白戦などのライブ配信を検討してはどうか。チームの戦術などもあり難しいかと思うが、検討してもらえればありがたい。

門間部長

チーム状況や社会情勢に合わせて検討したい。

チャットでのコメント

- ・U23と大人料金との差が大きく感じる。
- ・自由席年間チケットがJクラブの中で1位2位を争うくらいに高いようだが、年間チケットを新規で加入検討している人にとって値段のハードルが高いのではないか。

佐々木社長終わりの挨拶

コロナ禍のこの3年は、シーズン中にレギュレーションが変わることも多く、継続的な取り組みが難しい環境であった。平時では簡単にできたことでもコロナ禍でできなくなったことが多々あったことをご理解いただきたい。

富士フィルムスーパーカップ（2月11日開催）のルールをみると、マスク着用について「常時着用」ではなく、「必要なときもあるので携行してください」と案内されるように変わってきている。

一方、ユアスタは収容率も高く、密になることの多いスタジアムなので、密になる中で発声することもあるためマスクの着用をお願いするなど、ローカルな運用をせざるを得ないこともある。

5月8日に想定されている5類に変わるタイミングで社会やリーグの流れが大きく変わってくると思う。アフターコロナのステージに向けて、選手のファンとのふれあいや自治体訪問などを日常的に実施できるようになる可能性もある。

こうした中、市民後援会が集客等で協力していただけるので是非とも皆様にも市民後援会経由でアイデア提供をいただければありがたい。

リップサービスにはなるが、明日「今シーズンからここが変わります」をリリース予定と

なっている。

クラブは常に進化をするために全員で取り組んでいく。皆様にも引き続きご支援をお願いしたい。

以上