

項番	分類	質問	回答
【クラブあて意見・要望等】			
1	要望	会社にも、ベガルタ仙台の良さ伝えたい。ポスターほしい。 仙台市中央卸売市場の関係者より	当クラブに直接ご連絡いただければ、パートナー担当がポスターを手配させていただきます。
2	運営	②J3チームのスタジアムではビジターチケットが極端に少ない気がします。チームとしてホーム側へのアクション（ベガルタ戦のみスタジアムの変更をお願いするとか）があるのかどうか、動きがあれば教えてください。	百年構想リーグに限らず、アウェイの試合会場の決定に当クラブの意思が反映されることはございません。決められたスタジアムの中で、ベガルタのサポーターのみなさまが安心、安全にご観戦いただけるよう、細かい運用やルールについては、常々協議をしております。
3	運営	事前入場する前に青いジャンパーを着た係員に整理番号を確認されないことがあったので、確認を徹底して欲しい。	ご指摘ありがとうございます。係員へ徹底いたします。
4	運営	ナイター時の照明の暗転時のアナウンスがない事について	クラブとしては安全のために保安灯を点灯させて明るさを確保しておりますが、把握できていない問題やトラブルがあった場合は状況を確認して改善してまいります。 またアナウンスに関しては暗転前に放送していましたが、スタジアムの環境音などによって聞き取りづらい場合があったかと思しますので精査したうえで実施してまいります。
5	集客	もう少し集客に対して、積極的に行ってほしい。 山形に売り上げで負けるのはマーケティングがうまく噛み合っていないのだと思います。 七北田公園の活用、ホーム試合はお祭りのような雰囲気、行けば楽しいがある空間作りをして欲しいと思う。	ご意見ありがとうございます。七北田公園との連動やホームゲームの盛り上げについて、関連事業者と協議しながら、常に改善を図ってまいります。
6	集客	リーグ戦のときは、色々なイベント(ユースの試合とか、プラスバンドの演奏)が、ありましたが、百年構想リーグのときは、何もないのかな？ 集客大丈夫？	百年構想リーグでも、例年のリーグ戦同様に、様々なイベントを企画してまいります。
7	チーム	【質問②】昇格、降格はありませんが、賞金やタイトルの獲得があるのが特別大会です。クラブとして、成長や後続のリーグ戦を見据えた戦術面の強化などを図っていく狙いはあるでしょうが、特別大会を取りに行く、そういう明確な目的はあるのでしょうか。【質問①】とも関連するが、勝ち負けよりも、若手の起用や底上げを主とするならば、どうしても負けをプラスに捉えないといけない場面がくると思います。そういうとき、我々にはどのようなモチベーションであるべきなのかをぜひクラブ側から意見を聞きたい。	百年構想リーグは、目の前の勝利を追い求めると同時に、チームの成長と進化を加速させる重要な舞台です。より具体的な内容は、今後、各メディアを通じてクラブ自ら発信してまいりますので、そちらをご注目ください。
8	経営	応援についてサポーターとクラブの連携は必須だと思いますので、クラブからのサポカンへの参加を希望します。現地で参加できない場合、リモート参加でも結構です。是非ご検討いただきたいです。	クラブ自らのクラブミーティングを26年2月8日に実施いたします。 クラブミーティングを実施するにあたり、できるだけ多くのサポーター皆さんに共感と理解をいただくために、事前にアンケートを実施して皆さんのご意見を伺います。 ミーティングでは、そのアンケートでの質問や意見をご回答やご説明させていただきます。サポーターズカンファレンスでは、参加者が比較的限定される傾向があることから、クラブミーティングでは、より多くのサポーター皆さんのご意見を伺ったアンケート結果をもとに、クラブ主催により公開の形で、自由な意見交換を行わせていただきます。
9	経営	今回のサポカンでクラブ側が参加するかは未知数であるが、クラブ側も参加して実際にどう考えているかの生の声を聞いてほしい。 アンケートという考え方も一定の理解もするが、文面だけでは感じ取れない事や実情を話す機会にもなるので、クラブ側の出席を要求したい。	同上
10	経営	クラブからクラブミーティングとやらの開催がアナウンスされておらず、それより先に今オフ2回目のサポカンのアナウンスが出た事に驚いている。 株式会社ベガルタ仙台は現市民後援会会長でもある佐々木前社長体制の2021年10月12日に「経営ビジョン2021」という動画を公開している。「5年後(=つまり2026年)に売上30億円を目指し成長をする」と掲げられている。しかし現状は、30億円どころか未だに25億円付近を彷徨っている。昨シーズン山形に並ばれ、今シーズンは山形に抜かれるといった事がほぼ確実。またJ1昇格した水戸も25億円に到達濃厚、さらに岡山に至っては40億円に到達するのではないかというのがあった。この事実をベガルタ仙台、また株主や取締役として中枢に入り込んでいる方々はどう捉えているのか、2021年10月から今日に至るまでこの会社に残り続けている方々は山形や水戸や岡山の成長、更には近年急成長を続けている仙台89ERSの現状をどのように見ているのかお教え願いたい。特に就任から営業およびコンプライアンス部門として担当を続けている北畠専務から生の声を残して欲しい。 正直言って相変わらずの営業規模の現状維持の裏で山形にクラブ規模を抜かれた事も含めて、このクラブの存在意義は何なのかよく分からなくなってきたというのが本音です。（長文のため一部省略）	クラブの収入であるスポンサー収入と入場料収入を伸ばしていくことが、事業規模拡大のいち早い方策と考えております。足腰の強いクラブとなるためには、チームだけではなくフロントの強化も重要になります。ただJ1を目指し、昇格するだけではなく、J1に定着するためには経営基盤を大きくする必要があります。これまで以上の展開が必要だと考えております。

項番	分類	質問	回答
11	経営	<p>ファジアーノ岡山は無期限入場禁止としていたサポーターの処分解除を発表しました。</p> <p>ベガルタの例について12月のサポカンで質問がありましたが、会社は「個別のサポーターの処分の内容や経過などは機密事項にあたるためお答えしかねます。」という回答でした。個別のことは聞こうと思いませんので教えてください。無期限入場禁止処分になり解除していない人はいますか？／いるのなら岡山のように定期的に面談しているのですか？／面談しているのなら、処分解除した人がいますか？／解除しているのならなぜ岡山のように公表しないのですか？</p> <p>同じ質問で、コアサポのみなさんから回答して欲しいです。</p>	<p>前提として、個別のサポーターの処分の内容や経過などは機密事項にあたるため、お答えできかねますのでご了承ください。</p>
12	経営	<p>現状応援中心部で出禁対象になっている面々に関して、2年半経っても事が進んでいないどころか、クラブ側が何をしたいのかもよく分かっていない。少なくとも当日の監視カメラ映像を我々一般サポーターも見ない事には現状の措置に関しては疑問を抱かざるを得ない。私個人としては出禁になっている面々が帰ってくるかどうかはどちらでもいい。しかし、このままだと出禁の原因となる事象がよく分からないまま出禁措置を下した人間がこのクラブから逃げ出すといった事も考えられ、そちらの方が問題だと思っている。出禁にするのは結構だが、ベガルタ仙台が現状のサポーターの応援以上の試合演出を出来ているのか疑問に思っている。長崎でのプレーオフから始まり、昨年の鳥栖戦といわき戦で行った夜鍋旗の演出、いわき戦で行ったスタジアム全周夜鍋帯の演出、これらに勝てるような試合での催し、やってますか？ FC今治は吉本興業の芸人を複数試合で営業に呼んでいるし、愛媛FCチャントや段幕にも馴染みのある気志團がライブしに来ている。サポーターの演出が一番話題になっていて、それをクラブが主導でやっている演出が上回っていない以上、中心部を出禁にし続けるのはどうかと思うのですが。（長文のため一部省略）</p>	<p>監視カメラの映像は、広く一般に公開を前提として撮影をしているものではないことをご理解ください。今後もサポーターのみなさまが作り出すスタジアムの応援の雰囲気や文化などを尊重しつつ、クラブとしても来場者に喜んでいただけるような企画や演出を、都度実施してまいります。</p>
13	経営	<p>・ユアスタの旗の運用ルールにて旗の本数に制限がかかっているが無制限になる予定などを存じ上げていれば教えてほしい</p> <p>・いずれはパイフラを振りたいと思っているのだが、旗を振る際に中心部の方に一報を入れる必要はあるのかと留意しておく点はあるのかについて教えてほしい</p>	<p>旗の本数についてですが、現時点では振り旗の本数を無制限にする予定はございません。</p> <p>振り旗については本数に制限がございますので、すでに振り旗を使用して応援していただいている皆さまと、コミュニケーションを取りながら進めていただけますと幸いです。</p> <p>なお、ゴール裏旗については本数の制限は設けておりませんが、周囲のお客様の視界や安全面へのご配慮をいただき、周囲のご理解を得ながらの応援をお願いいたします。</p>
14	経営	<p>今季の売り上げ目標をお聞きたい</p>	<p>2026年度は、Jリーグのシーズン移行に伴い、事業年度を7月～翌年6月へ変更する。</p> <p>よって、今回は2月から6月の5ヶ月間の移行期予算となるため、前期比と単純比較はできないが、前期見込み比率の49%となる約12億円を目指しております。</p>
15	経営	<p>前回のサポカンへのクラブ側の回答が「検討します」が多かったが、いつまでに検討するのか納期設定して回答し直し要望をお願いします</p>	<p>2点、回答させていただきます。</p> <p>Q1、先行入場の抽選方法について 先行入場の抽選方法だか、今まで長期間年間チケットを買っている人を優先して頂きたい。 ハーフチケットや、残り5試合のチケットの人達を同じ土俵での抽選はおかしい。</p> <p>A1、長年、ベガルタ仙台を応援していただきありがとうございます。長年年間チケットを購入いただいている方々がいる一方で、最近応援を始めてくださった方や、ハーフチケットで来てくださっている方も含めて、皆様に平等にスタジアム観戦を楽しんでほしいという思いがあります。そのため長く応援している方を優先することは現時点では考えておりません。</p> <p>Q2、売店の最後尾について 秋田でスタグル列の最後の人が「最後です」の札を持って次の人が並ぶと札を渡して…というのがとても合理的でいいと思いました。スタグルやグッズはどこが最後か分からなくてやめてしまう事が多々あるのでやってみてはどうでしょうか？</p> <p>A2、ユアテックスタジアム仙台は、秋田のスタジアムと比べると敷地がコンパクトで、各売店ごとに待機列として使えるスペースが限られています。 そのため、どこに列を作るかについて、クラブ側で都</p>
16	経営	<p>クラブ、選手、スタッフ、サポーター、市民後援会がひとつにならないと」1へ上がれないと思っています。クラブだけですよ、ひとつになっていないのは(怒)</p>	<p>ご意見として受け止めさせていただきます。</p>