

サポーター代表 5 名と当クラブ代表取締役社長による意見交換

【実施日時】9月30日（水）19：00～21：30

【場所】漁信基ビル3階応接室

【参加者】サポーター代表：5名

当クラブ：代表取締役社長 菊池、取締役 渡辺、運営・事業本部長 辻上、
運営・広報部長 庄子、運営担当 2名

○9月27日C大阪戦後のサポーターの行為について

サポーターA：

話し合いを始めるにあたり、なぜサポーターが怒っているのか、ご理解いただいているのか確認したい。

社長：

さまざまな売り上げの減少があつて債務超過、経営危機に陥っている。次にどうつなげるか、企業として存続するために努力しており、Jリーグをはじめ、経営検討委員会で経営の安定化やチームの成績を話し合っている。募金についてはみなさまと一緒にやってやりたいと思っているが、相談が遅かった。みなさまにご心配いただいている分、お怒りになっていると考えている。

サポーターA：

3.5億円の債務超過に怒っているのではない。募金開始までの間に、サポーターも関わっていくのが良いと思うが、情報があまりにも少なかった。サポーターには、HPで公開された文章で怒りに油を注いだ。チームは、勝てていないのは事実であるが、会社の経営が不安定である以上、勝利を要求できない。勝ってほしいが強く望むこともできない。募金をしたくないわけではなく、最終的には一緒にやりたい。自分たちや市民後援会、さまざまな人が良い形で募金をできるように、話し合っ一緒に歩むことができるか決めたい。

サポーターB：

チームの成績は良くないが、現状の中でチームはよくやっている。会社の経営がうまくいっておらず、チームがサッカーに集中できていないのではないかと。雑音が多く、債務超過の話が出る中でサッカーをやるのは普通の状態では難しい。

辻上：

クラブからの情報共有が不十分だというご指摘があり、申し訳ないと思っている。

サポーターB：

河北新報の報道後、困っているので募金をお願いしたい、会社もこれだけ努力しているなど、代表である社長の言葉で話してほしかった。しかし、(公式発表が)HPのみ。C大阪戦(のスタジアム)で話をするこども、会見もないというのは疑問。

サポーターA：

サポーターが(C大阪戦の試合後に)出てきてほしいと言ったので出てきてくれたが、試合後に話をするなどの案はなかったのか。直接言葉で(サポーターに)お願いをするという案はなかったのか。

サポーターD：

スタジアムで早く出てきてほしいと思っていた。200から300人が3時間待った。予定があった人もいた

と思うが、それでも帰らず社長の話を聞きたい、募金に関して聞きたいという人たちだった。待つてから聞くのと、すぐに出てきて聞くのでは、話す言葉が一緒であっても結果が違った。

辻上：

当時、私からクラブの現状を少し説明させていただいたと思うが、建設的に話をさせていただきたいとお伝えした。1時間弱も平行線をたどる形になり、長くなって申し訳なかった。みなさまとの話し合い、次のステップに移行するまでに時間をかけてしまったことは、反省すべきであると思っている。

サポーターB：

事前に会見をする方が良かったが、なぜやらなかったのか。

社長：

みなさまと募金活動の問題も含め、債務超過、成績の話をしなければいけないと考えていた。経営検討委員会で議論している部分もあり、どの順番で話をするのか、記者会見するのか、きちんと詰めていこうという私自身の考えもあって後手になった。

サポーターA：

当日伝えたが、3.5億円の債務超過の部分の問題ではなく、クラブのトップからベガルタ仙台に対する情熱を見せてもらえれば、自分たちは付いていく。サポーターは御託（ごたく）ではなく、心で動くので、現地で見せてほしかった。待たせずやっていたら、大きな話になっていなかった。

サポーターC：

社長は出る気があったのか。

社長：

話をしなければいけないという気持ちはあった。出るとか出ないとかではなく、きちんと話をしないとけないと思っていた。

サポーターC：

債務超過が河北新報で報道されてチームが無くなるかもしれないという状況の中で、社長が出てこないという判断はあり得ないと思う。

辻上：

社長からは「話がありましたら、みなさまと対話の場を持ちます」と返答をいただいていた。

○募金のリリース、特設サイトについて

サポーターD：

募金の動画やリリースについて評判が悪い。やり直すところから、信頼回復のはじまりになる。サポーターは「本当に気持ちがあるのか」疑問である。

サポーターA：

クラウドファンディング、リターン以前の問題で、HPのあいさつ文と動画が良くない。社長の思いを真正面から話してほしい。3.5億円の債務超過よりも「チームをJ1に残すために頼みます」と言ってもらえれば、サポーターは動く。そう呼びかけてほしい。

サポーターD：

感情論で申し訳ないが、サポーターは感情論で動く。

サポーターA:

強いかどうかではなく、がんばっている人、気持ちがある人についていきたいと思う。ベガルタ仙台のトップは社長なので、先頭に立っていただいて、多くの人を巻き込んでほしい。

社長:

みなさまの気持ちは受け取ったので、一度相談する。みなさまにもスタッフにも支えてもらっている。自分一人では何もできないので、もっとみなさまと相談しながらやっていこうと思う。

○クラウドファンディング、リターンについて

サポーターA:

クラウドファンディングは、リターンなしで前代未聞ではないか。

例えば、フロントが頭を下げて選手にサインを書いてもらう、私物を提供してもらうなど、いろいろな（リターンの）案はある。ふたを開けてみれば何もなしで、クラブからの（御礼）メールは誰も求めている。

渡辺:

クラウドファンディングはキャンプファイヤーというサービスを使っているが、これは通常リターンがある。リターンが無いプロジェクトもあるが、少ない。変えることはやぶさかではないが、すでにご協力いただいた方々へ不公平感が出ないものを考えたいと思う。みなさまの知恵もお借りしたい。

考え方としては、選手にけが人が多く、別の仕事をしてもらうのは気が引けるから選手なしでという方向になった。クラウドファンディングと銘打ったので、リターンがないのはあり得ないというのは当然のご指摘だと思う。

サポーターA:

選手ではなく、サポーターを使うというのものもある。権利を考えなければならないが、横断幕でシールを作るのも良い。リターンはクラブからの気持ちなので、サポーターと会社の思いが一体化するのも良い。

○スタジアムでの募金、募金全体について

サポーターD:

スタジアムでの募金について、開場後しばらくしてから行ったので社長はいなかった。プレスの囲み取材が終わって、あまり滞在せずに募金箱の前からいなくなってしまったという話を聞いた。

渡辺:

ルーティンであるチームバスの（到着にともなう選手の）出迎えがあり、スタッフが呼びに来たので中座した。

サポーターD:

それでは仕方がない。自然災害などで募金活動をしているが、試合前だけではなく、試合後にもある。気持ちがあるならバスの出迎えで戻った分、試合後に出るべきだった。

渡辺:

募金は今年度の営業外収入になり、3億5,000万円の債務超過を少しでも減らせれば、と考えている。鹿島や浦和は1億円ですが、我々のは寄付型なので、そこまではいかないと思う。収入によって赤字解消、債務超過の改善につながることで、さらにもう1つ大きな目的がある。ベガルタ仙台を支えていただいているサポーターのみなさまや市民、県民のみなさまの声をいただくことが、多くの人の心を動かす事に大き

な貢献となる。募金の額はクラブの価値の総和なので、クラブにお金が集まるという事で、次のステップ、スポンサーへの呼びかけにつなげたい。募金を始める際に担当者からは、他のクラブではサポーターミーティングを何度も重ねるとい市民後援会からのアドバイスについて、報告をもらっていた。これには湘南の例もあった。これを聞いていながら、本当に申し訳ないが差し迫っていて、十分な手続きを経ず、小さく生んで大きくできるのではないかと思っていた。急いでしまった。

サポーターA:

小さく生んでという話があったが、その部分を大きくするのが市民後援会やサポーターの仕事。協力できるので一緒に進めたい。

サポーターE:

正直に話をしていただき、反省もされており、今から再出発できる。

○経営不振について

サポーターA:

社長の奥底は熱い人なのかなと思う。サポーターの中でも、歴代の社長の中で（印象が）良くないが、コンコースに出て、「今日もよろしく」と言ったらイメージが変わる。素のままで出れば、みんな受け入れると思う。

社長:

改めて、はっきりとみなさまからイメージが悪いという話をいただいた。私がみなさまと話をする前に、やらなければならないことがたくさんあった。1番は債務超過による経営危機、2番目はチームが今非常に厳しいということ、3番目が募金活動をやらなければいけないという現状だった。

特に債務超過は来年や再来年にも影響する。今年はライセンスについて条件が緩和されており、来年以降についてもJリーグと話をしている。経営が厳しいチームはたくさんあり、どうなるか分からないが、方向性について話をして行きましょうという流れになっている。債務超過を解消するには、収入構造を上げていく、経費を削減するなど、さまざまな課題がある。経営検討委員会でも話をしており、1つ1つ詰めていかないと、次のステップを発表できない。Jリーグにも、1~2か月に1回のペースで経営状況を報告する義務がある。みなさまの指摘を受け、何ができるのか検討していく。

支出は削減していく。収入構造はコロナの問題があって、スポンサーの方々も非常に厳しい。株主の方にも協力していただきたく、水面下で動いている。そのためにいろいろな情報を取っていかなければならないと思っている。

チームが存続しないと、私自身だけではなく社員も困るし、サポーターの方にも迷惑がかかる。

債務超過について結論は出ていないが、何とかしなければと思っている。みなさまと話をして、少しずつ（方向性が）見え始めた。みなさまと「こうしたい」「ああしたい」という事を、もっと早くやっていこうと思っていたが、一方でクラブの方で、状況をどうしていくかなど解消しなければいけない問題があった。

（サポーターのみなさまも含め）相談することが遅く大変申し訳ない。

サポーターD:

もう少しサポーターを頼った方が良い。株主やスポンサーも大事だが、大勢の人が残り、意見をしてくれるということは気持ちの表れだ。

サポーターC：

社長がこんなに熱く話せると思っていなかった。C大阪戦後も、もっと熱い話をしてくれればと思った。

サポーターE：

自分の言葉で話をしてもらえれば（サポーターは）分かってくれる。（重要なのは）本当に熱い思い。

渡辺：

経営的には本当に厳しい。経営検討委員会でも今の経営陣ががんばらないといけないと結論を出されている。これまで1億円の黒字を出したのは1回しかない。これを3回続けるといのは本当に厳しい。必要なのはクラブの一体感であり、サポーターや市民、県民と1つになることでしか始まらないと思っている。

サポーターB：

スポンサーは既存スポンサーを回るのか。

社長：

既存スポンサーだけでは厳しいので、新規開拓も必要であり、ユニフォームスポンサーは県内だけではない。

渡辺：

どういうチームを作っていくかは、みなさまの方がよくご存じだと思う。泥臭く走り続ける選手を集め、粘り続けることで11年連続のJ1定着を生んでいる。仙台らしさであり、木山監督につながっている。

サポーターA：

スポンサーはチームの成績が悪いのは監督や強化の責任と考えると思う。今年の結果だけでなく、来年も見えて判断してほしい。けが人が多い状況でもあるし、判断できないと思っている。

社長：

県外のスポンサーは、まず成績を見るので難しい問題。去年は11位で、今は17位、今年は降格がないからといっても、検討する（スポンサー）側としては、理解してもらえないことがある。セールスの面で厳しい目で見られることもある。

○クラブのビジョン、将来について

サポーターD：

債務超過で苦しんでいるクラブだが、ビジョンとして、今の予算規模で進むのか、縮小してやっていくのか、若手中心に進んでいくのか。

社長：

営業的な話をすると、まだ空いている（ユニフォーム）スポンサーを埋めないといけない。株主を含めて、協力をお願いしている。加えて、さまざまなスポンサーを集めて収入構造を上げていく。入場料収入は、規制が入っていて5,000人以内となっているが、今後は約9,500人、50パーセントにしたい。10月のホームゲームからの実施が見えてきた。

当クラブ（のチーム人件費）は、J1の18チーム中17位。選手の年俸も含め今の規模でやっていくしかない。みなさまもJ1のチームで存続してほしいとのことであり、予算を何とかしなければと思っている。株主、役員に協力してもらおうお願いを、今やっているところ。

サポーターD：

それが現状だと思う。

社長：

それ以上を求めても、収入構造を上げる実態が見えない。チームのビジョンは（経営の部分が）見えてきたらもっと考えていきたい。私としてもチームが J1 に 11 年も残っているのだから、それは継続させたいと思っている。「本当に大丈夫なのか」「J1 に残れるのか」という声に応えていくために、経営の在り方を変えるということは、J リーグとも連携して動いている。

サポーターD：

先がわからないので、今は現状維持で J1 に残るという方向性を明確にした方がいい。

サポーターB：

クラブの予算がないから、縮小して J3 からやり直すのか、今を維持して J1 に残るのか、規模を大きくして上位を目指すのか、というところが見えてこない。募金をしても J2 からやり直す事になると思っている人もいないのか。今のような話をしてもらいたい。

○チームについて

社長：

選手、監督にも話をしている。（リーグ戦の）再開前にも、木山監督に「経営の面で心配をかけている」と話をした。「信じていますので、社長よろしくお願いします」と言われ、私も「がんばります」と答えた。みんなが一緒になってやっているというのが現実。

サポーターB：

チームの成績が今は良くないが、コロナの影響でいつもと違う。過密日程、交代枠も 5 人、選手層が薄いチームが不利。他チームは交代で代表クラスが出てくる中、仙台はがんばっている。それにも増して、経営の問題で選手が集中できないのが問題。

サポーターE：

現場とコミュニケーションを取っているのかということも結構心配はしていた。

サポーターA：

18 位で終わることもありうるが、監督や強化部を責めるつもりはない。責任を取らせることがあるならば、会社の人間は誰が責任を取るのかという話になる。まず会社が責任をとり、次に監督や強化だと思う。今年はこのレギュレーションを生かして、チームの熟成度を上げ、バックアップの選手を育てると一年になると思う。

サポーターC：

規模が J1 で 17 位という話があった。だから情熱が必要だと思う。話を聞くと社長は情熱があり、伝わると思う。

○サポーターズカンファレンスについて

サポーターD：

今日は 5 人だけだが、サポーターズカンファレンスなどで生の声を聴いてほしい。質問ももっとたくさんある。個人的に聞いて集ると 140 件位になった。社長の熱もおそらく分かってもらえると思うし、協力しようという機運になると思う。

サポーターA：

サポーターズカンファレンスの開催については。

辻上：

ご要望をいただいているので、それを踏まえて一度検討させていただく。

社長と取締役がみなさまの声をお聞きしたことを機に、我々クラブはサポーターのみなさまと共に歩んでまいりたい。この局面を打破できるよう、共に考えていただければと思う。

サポーターD：私たちがイメージ変わったと言うだけではなく、生の声を聞いてもらえれば、(参加者の社長に対する)イメージが変わると思う。答えられる範囲で答えてほしい。