

緊急 トップインタビュー

ベガルタ仙台（仙台市）

事業・営業部長 笹気 理敬さん(40)

新型コロナウイルス禍の先を見据えて動くリーダーに聞く企画。今回は、サッカーJ1ベガルタ仙台の運営会社でチケットやグッズ販売、スポンサーセールスなどの業務を取り仕切る事業・営業部長の笹気理敬さん(40)です。



—影響は。

今季はリーグ戦とカップ戦を1試合ずつ行った2月下旬以降、全てが延期になりました。入場料、ホームゲーム開催時の飲食物や応援グッズの販売収入がなくなり、収益は限りなくゼロに近い状態です。

—対策は。

ファンとチームのつながりが途切れないよう、ブログや動画配信を強化しました。今季のスローガン「熱結(ねっけつ)」にちなんで「net結キャンペーン」と銘打ち、ホームページやSNSでお取り寄せできるスポンサー商品をPRしてい

「ネット購入で応援」に感謝



ます。地域振興のクラウドファンディングも計画中です。クラブとしては唯一、「グッズのネット販売」が収入源であり、光明です。在宅で利用してもらう商品にスポットを当ててPRに力を入れ直しました。加えて、4月から犬用ユニホームやクッション、トレーニングウエアといった新商品を週に二つずつ発売しています。

新型コロナウイルス

ともに
乗り越えよう

—反応は。

ネットでの売り上げは前年同期比130%超。サポーターの「クラブを応援したい」という思いを感じます。本当に感謝です。リーグ戦再開が7月4日に決まりましたが、当面は無観客や入場制限が続くでしょう。熱狂と感動を再び共有できるよう、安心して観戦できる環境整備に力を入れます。生活スタイルは変化しても、スタジアムのライブ感の色あせないはず。再会を楽しみにしています。

information

インターネットでは、自宅
でチームを身近に感じるこ
のできるグッズを
多数取り扱ってい
る。右のQRコード
でホームページ
にアクセスして購
入を。



企画・制作／河北新報社営業局