

2024年5月21日

2024年度 第5回Jリーグ理事会後会見  
および 2023年度クラブ経営情報開示メディアブリーフィング発言録

2024年5月21日(火) 17:00～

Jリーグ会議室および Web ミーティングシステムにて実施

登壇: 執行役員 青影 宜典  
クラブライセンスマネージャー 大城 亨太  
陪席: 執行役員 笹田 賢吾  
執行役員 樋口 順也  
海外事業部 部長 助川卓矢  
司会: 広報部 部長 仲村 健太郎

**【司会(仲村広報部長)より説明】**

本日開催いたしました第5回理事会後の会見および2023年度クラブ経営情報開示メディアブリーフィングを開催いたします。

**【第5回理事会後会見】**

**《決議事項》**

1. Saudi Pro League(SPL)との戦略的パートナーシップ協定の締結について

<https://about.jleague.jp/corporate/pressrelease/post.php?code=6d25be64-9e41-4dc7-b3d5-3c2723c75eec&y=&m=&q=>

皆様は既に報道等でご存知かもしれませんが、日本とサウジアラビアが本日ビジネスフォーラムを開催しており、野々村チェアマンも本日そちらの会合に出席しています。

それに関連して、Jリーグは2024年5月20日(月)、サウジアラビアのプロフットボールリーグ Saudi Pro League(SPL)と戦略的パートナーシップ協定を締結いたしました。今回の戦略的パートナーシップ協定により、両リーグが緊密な連携を図ることで、東西アジアのトップランナーとしてアジアのフットボールをけん引する存在となることを目指して参ります。

本協定により、フットボール水準の向上を目的とした人材交流、両リーグの成長と発展を目的としたワークショップ、ビジネスカンファレンスの開催、育成などに関する情報共有、および交流イベント、親善試合などを通じた国際交流を行っていく予定です。

協定期間は、2024年5月20日から2025年12月31日までとなります。

なおJリーグは、提携しているアジア各国に対し「提携国枠」を設定しており、提携国の国籍を有する選手は、試合エントリー時において外国籍選手ではないものとみなされますが、今回戦略的パートナーシップ協定対象国となるサウジアラビアの国籍を有する選手はこれに該当いたしませんので、ご承知おきください。

過去、スペインのラ・リーガやオーストラリアのAリーグとのパートナーシップでも提携国枠選手扱いとしないこととしましたが、今回も同様の扱いとなります。

#### 《報告事項》

##### 1. JFA 懲罰規程改正 適用開始日について

<https://about.jleague.jp/corporate/pressrelease/post.php?code=4b27aa6b-d305-43b8-a23b-9d699a34cb4e&y=&m=&q=>

3月7日に日本サッカー協会の理事会にて承認された「JFA 懲罰規程」改正内容(4月1日より施行)を、5月25日(土)のJリーグ公式試合より適用開始とすることを決定いたしました。

それに合わせて、「出場停止処分に関する取扱いについての細則」についても一部更新をしています。また、先月の理事会でも、本件の適用日と同時に、審判員の懲戒処置に明らかな誤りがあった場合の取り扱いについても検討していることをご説明いたしましたが、こちらの件につきましても、本日公表いたします。

#### 《決議事項》

##### 2. 「審判員の懲戒処置に明らかな誤りがあった場合」の取り扱いについて

<https://about.jleague.jp/corporate/pressrelease/post.php?code=4be5b5b5-eaaa-45da-9a78-ce71f53102d7&y=&m=&q=>

Jリーグ規律委員会における「審判員の懲戒処置に明らかな誤りがあった場合の取り扱い」に関するルールを決定しました。

FIFA ならびに AFC 規律委員会の権限において「明らかな懲戒処置の誤りを修正する」ことが明記されていること、また AFC をはじめ海外リーグにおいても同様のルールを運用していることから、本ルールを先ほどの懲罰規定の適用日と同じ5月25日(土)より導入することを決定いたしました。試合で審判員が下した懲戒処置に対して、その後、規律委員会において懲罰を検討することになりますが、今回審判員の懲戒処置に明らかな誤りがあった場合、懲罰を科さないということを事後に決めることができるルールを設定いたしました。

懲罰を科さない場合とは、競技規則第12条第3項[退場となる反則]に定める違反行為のうち、退場となる反則に該当するものとして主審が退場を命じたにもかかわらず、主審が命じた当該退場の懲戒処置に『明らかな』誤りがあった場合を指します。即ち1発退場になったケースを今回の対象とし、2枚警告をもらって退場したケースは今回の対象には該当いたしません。リリース(上記 URL

参照)の(1)～(7)が競技規則に書かれている退場に該当する反則です。

また、懲罰を科さないことを決定した場合、公式記録及び反則ポイントの運用については、公式記録の訂正は行わないが、反則ポイントは加算しないということといたします。

## 《報告事項》

### 2. 2024/25 シーズン AFC クラブライセンス判定結果について

<https://about.jleague.jp/corporate/pressrelease/post.php?code=c5548fac-8226-4374-980d-29160baf45b3&y=&m=&q=>

まず、AFC チャンピオンズリーグエリート(ACLE)2024/25 の出場権を獲得している川崎フロンターレ、横浜F・マリノス、ヴィッセル神戸、そして AFC チャンピオンズリーグ 2(ACL2)2024/25 の出場権を獲得しているサンフレッチェ広島の 4 クラブに対して、AFC クラブライセンス判定の結果、2024/25 シーズンの AFC クラブライセンスが交付されましたことをお知らせいたします。

なお、詳細についてはクラブライセンスマネージャーの大城よりご説明いたします。

### 【大城亨太クラブライセンスマネージャーから説明】

2024/25 シーズン AFC クラブライセンス判定結果の概要についてご説明いたします。

今ご説明した通り、川崎フロンターレ、横浜F・マリノス、ヴィッセル神戸、サンフレッチェ広島の 4 クラブに AFC クラブライセンスが交付ということになりました。

ただ、広島に対しては、皆様ご存じだと思いますが、5月11日にエディオンピースウイング広島でフラッグ掲出用バトンが落下するという事故が発生し、クラブライセンスの施設基準の中にもスタジアムの安全性に関する要件があることから、審査員の先生方の中で議論となりました。

結論としては、クラブに対し、FIBから発信するクラブライセンスの決定書の中で、特記事項として以下の2点を通知しています。1点目が、迅速な原因究明に努め、再発防止策も含めてJリーグへ速やかな報告を行うこと。2点目が、スタジアムの安全性に疑義が生じる事態となった場合は、クラブライセンスを取消しとする可能性があるということです。

AFC クラブライセンス制度の概要をあらためてご説明いたします。

#### 1. AFC クラブライセンス制度の概要

これまではJ1クラブライセンスがイコール「AFC クラブライセンス」ということで運用を行っていましたが、2023/24 シーズンから ACL のシーズンのスケジュールが変わったことに伴い、AFC クラブライセンスを5月に別途審査をしなければならないことになりました。2025 シーズンJ1～J3クラブライセンスは、2024年9月に判定会議を開催する予定です。

## 1 - 1. 今回の決定で交付されるクラブライセンス



ACL2023/24からのシーズン移行に伴い、J 1 クラブライセンスとは別に、2024/25シーズンのACL出場予定クラブについて、AFCクラブライセンス判定を実施

<ACL2022シーズン以前>

ライセンス	内容	判定機関
J 1 クラブライセンス	AFCクラブライセンス (ACL参加資格)	クラブライセンス交付第一審機関 (F I B)
J 2 クラブライセンス	国内ライセンス	Jリーグ理事会
J 3 クラブライセンス	国内ライセンス	Jリーグ理事会



<ACL2023/24シーズン以降>

ライセンス	内容	判定機関
AFCクラブライセンス	AFCクラブライセンス (ACL参加資格)	クラブライセンス交付第一審機関 (F I B)
J 1 クラブライセンス	国内ライセンス	クラブライセンス交付第一審機関 (F I B)
J 2 クラブライセンス	国内ライセンス	クラブライセンス交付第一審機関 (F I B) ※2024シーズンまではJリーグ理事会
J 3 クラブライセンス	国内ライセンス	Jリーグ理事会

※2025シーズン J 1 ~ J 3 クラブライセンスは、2024年9月に判定会議を開催する予定

4

## 1 - 2. 決定を行う機関



### (1) クラブライセンス交付第一審機関 (F I B)

- ◆ クラブから提出された申請書類に基づき、**審査および決定を行う Jリーグとは独立した第三者機関**
- ◆ 構成員は**4名** (弁護士2名、公認会計士2名)

### (2) クラブライセンス交付上訴機関 (A B)

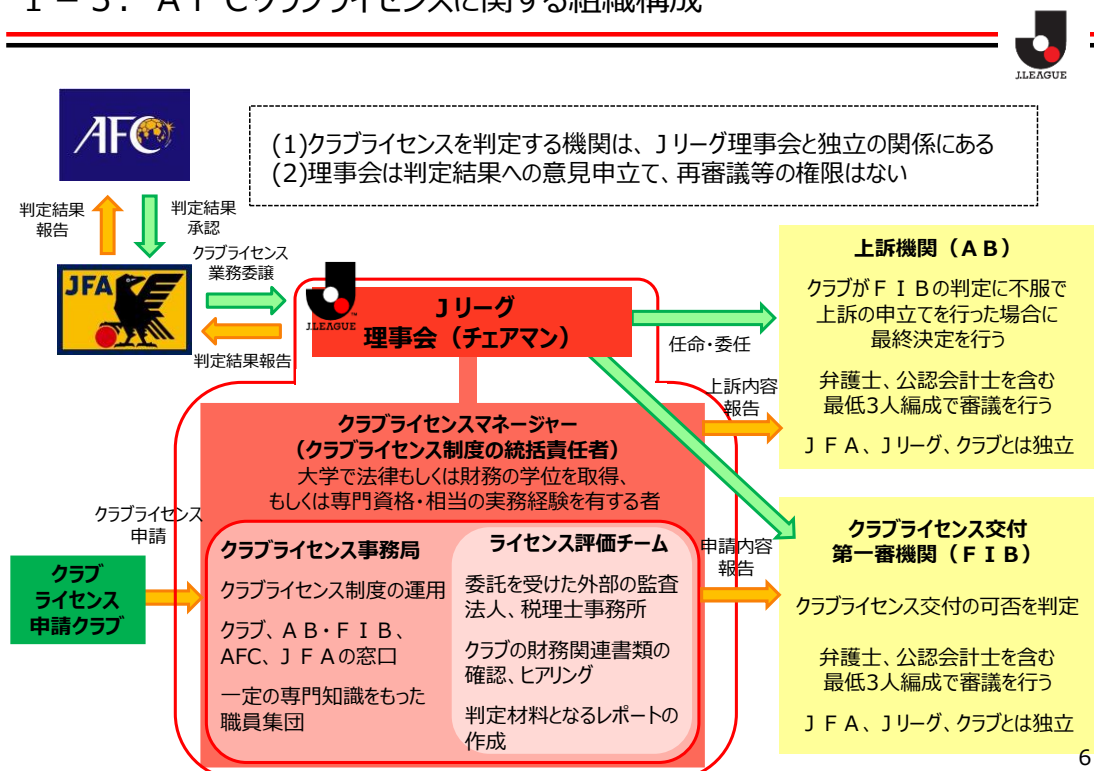
- ◆ **上訴権者**が F I B の決定に対して不服があり **上訴を行った場合に**、F I B の決定について審査を行い、**F I B の決定を支持するまたは新たな決定を行う機関**
- ◆ **F I B 同様に Jリーグとは独立した第三者機関**
- ◆ 構成員は**3名** (弁護士2名、公認会計士1名)
- ◆ クラブが上訴を行える (上訴権者となる) のは以下のいずれかの場合
  - ・ クラブライセンスの交付拒絶の決定を受けた場合
  - ・ 制裁付きでクラブライセンスの交付を受けた場合
  - ・ クラブライセンスの取消しの決定を受けた場合

5

FIBは弁護士 2 名、公認会計士 2 名 計 4 名の構成となっています。

AFC クラブライセンスに関する組織構成としては、AFC から各国の FA にクラブライセンスの運用を行うように指導が来ており、日本はJリーグで運用しています。クラブライセンス交付第一審機関（FIB）は、Jリーグからは独立した存在です。任命は理事会で行っていますが、完全な第三者機関として審査、判定をしています。

### 1 - 3. AFCクラブライセンスに関する組織構成



## 1 - 4. 決定までの主なスケジュール



日程	内容
【2024年】 1月31日	クラブが2023年度決算着地見込および2024年度予算を提出[決算日期限]
4月30日	クラブが2023年度の決算書・税務申告書など財務関係書類を提出 [決算日から90日以内]
5月15日	AFCクラブライセンス申請書類すべての提出期限
5月16日	F I Bによる判定会議
5月21日	AFCクラブライセンス判定の決定内容公表

7

審査スケジュールとしては、5月までに段階的に財務状況等の資料をご提出いただき、5月16日にFIBによる判定会議を行いました。

### 2. 判定結果、制裁および特記事項など

判定結果については、本日も説明した通り、申請があった4クラブ全てにライセンス交付ということになりました。

ただB等級基準において、一部未充足で制裁を受けているクラブがございます。クラブライセンスの基準は、A・B・C三つの等級に分けられており、A等級の基準を充足していないとライセンスは交付されませんが、B等級の基準に関しては、クラブライセンスの交付には影響しないものの、未充足の場合には制裁を科されるというルールになっています。今回、広島と神戸が人事体制・組織運営基準の3つの項目で未充足があったことで、制裁としてクラブ名を公表する形になりました。

## 2-2. B等級基準の未充足による制裁 ①



### (1) B等級基準とは

- ◆ クラブライセンス交付規則では、内容の重要性に応じて、基準をA・B・Cの3つの等級に区分している。
- ◆ A等級の基準を充足していない場合には、クラブライセンスは交付されない。
- ◆ B等級の基準を充足していない場合には、クラブライセンスは交付されるものの、クラブライセンス交付と同時に制裁を科され得る。

(J1・J2クラブライセンス交付規則 第7条、第8条)

### (2) 制裁対象

<人事体制・組織運営基準>

制裁対象	クラブ	制裁内容
資格要件を満たす、テクニカルダイレクターの未充足	広島	クラブ名の公表
資格要件を満たす、トップチームのゴールキーパーコーチの未充足	神戸、広島	クラブ名の公表
資格要件を満たす、トップチームのフィットネスコーチの未充足	神戸、広島	クラブ名の公表

10

## 2-2. B等級基準の未充足による制裁 ②



### (参考) 人事体制・組織運営基準におけるB等級基準

- ◆ リーガルアドバイザー（法律顧問）の任命
- ◆ 資格要件を満たすテクニカルダイレクター、トップチームのゴールキーパーコーチ、トップチームのフィットネスコーチを配置

※テクニカルダイレクター、トップチームのゴールキーパーコーチ、トップチームのフィットネスコーチについては、AFCクラブライセンス基準の改定に伴い2022年よりB等級基準となった。

※2023シーズン以降のJ1クラブライセンス判定においては、上記役職についてはJリーグとして基準に充足する者の配置を強く推奨するには至っていないため、未充足であっても制裁を科さない対応としたが、AFCクラブライセンス判定においては制裁が必須となるため、制裁が科される。

11

人事体制・組織運営基準におけるB等級基準は、リーガルアドバイザーとテクニカルダイレクター、GKコーチ、フィットネスコーチの4つです。

2022 年 AFC クラブライセンス基準の改定に伴い、Jリーグの国内交付規則も改定をいたしました。AFC が求める資格について、これまでリーグとして基準に充足する者の配置を推奨していなかったという背景や AFC の改定がやや急に行われたこともあり、J1ライセンスの判定においては、未充足であっても制裁を科さないという対応を、審査員の先生のご判断で行っていただいています。しかし AFC クラブライセンス上は、それができないことになっていますので、今回制裁という形になりました。制裁のメニューは、クラブ名を公表することになっています。

## 2 - 3. 特記事項



### (1) 特記事項とは

クラブライセンスの判定結果に直接は関係ないが、クラブに注意喚起を行っておくべき事項を通知するもの

### (2) 特記事項の内容

エディオンピースウイング広島におけるフラッグ掲出用バトンの落下事故を受け、以下の二点を通知

- ✓ 迅速な原因究明に努め、再発防止策も含めて Jリーグへ速やかな報告を行うこと
- ✓ スタジアムの安全性に疑義が生じる事態となった場合は、クラブライセンスを取消しとする可能性あり

12

先ほどご説明した広島のフラッグ掲出用バトンの件、この特記事項もクラブライセンスの判定結果に影響はありませんが、クラブに注意喚起を行っておくべき事項を通知するものということで決定書に記載しています。

### 【質疑応答】

Q: Saudi Pro League(SPL)との戦略的パートナーシップ協定の内容ですが、もう少し具体的に人材交流とはどういったものかなど教えていただけますか。

### A: 助川海外事業部長

本件に関しては SPL と戦略的パートナーシップを結んだ段階で、具体的な内容はこれから詰めていきます。現在、話し合いをしている状況ですので、具体的な案件は決定次第、発表いたします。



Q: AFC ライセンスの件ですが、昨年、横浜F・マリノスが(人事体制・組織運営基準に関する B 等級基準が)未充足で、今年が入っていない(未充足ではない)のですが、どのような点が変わって今季は充足しているのか、また資格要件を満たすというのは、どのような資格があればいいのかルールも含めて教えてください。

A: 大城クラブライセンスマネージャー

審査の関係もありますので、個別クラブの状況についてこちらからご説明することは控えたいと思います。今年、ヴィッセル神戸、サンフレッチェ広島が制裁を受けているテクニカルダイレクター、GK・フィットネスコーチなどの役職の方は当然、それぞれのクラブにいらっしゃると思いますが、AFC の基準では、例えばテクニカルダイレクター、日本では GM、強化部長の役職がそれにあたりますが、そういった方にも指導者ライセンスの保有が求められています。国内では一般にその役職を務めていても、指導者ライセンスを持っていない方もいるので、そこで未充足という状況が生まれています。フィットネスコーチについても AFC のライセンスを保有していなければいけない形になっており、例えばフィジカルコーチで、ヨーロッパや南米のライセンス等を保有している方も該当しないということになってしまいます。未充足のクラブがクラブ経営上、人員が不足しているかという、一概にそうとも言いきれず、AFC が求めているライセンスを保有している方がたまたまいないという状況です。GK コーチもフィットネスコーチもこれから取得していただくことも可能ですが、ルール上 1 年、2 年で取得できるものではなく、段階的に基礎的なライセンスから取得していく形になりますので、J1ライセンスの運用においては審査員の判断で制裁を科さないことにしています。しかし、AFC クラブライセンスではそれができないので形式的に制裁が科されたという状況です。昨年未充足であったクラブが今回未充足となっていないということは、そういう資格を保有している方が今年はクラブにいるということです。

Q: 今回のサウジアラビアとのパートナーシップの件についてお聞きます。過去の提携国は基本的に東南アジア、スペイン、オーストラリア、アジアの場合は東南アジアだったと思いますが、西アジアと提携を結んだ背景は。アジアのサッカーの主導が西アジアに動いていると感じてのことなのでしょうか。

A: 助川海外事業部長

サウジアラビアはご存知の通り、FIFA ワールドカップ誘致を唯一している国でもありますし、サッカーへの投資を最も多く行っている国ということから、Jリーグの海外戦略を東南アジアで続けながらより広げていこうとしたときに、まず、サウジアラビアとコミュニケーションを取っていくのが一番いいのではないかと考えて、今年から始めていることが理由の一つ。また本日開催され、チェアマンも参加した「日・サウジ・ビジョン 2030 ビジネスフォーラム」の一つの要素としてスポーツがあることで、それを我々Jリーグとして具現化していくことも一つ。これはリーグ間のみならず国と国との関係という意味でも重要な役割を果たせるのではないかと考えている要素もあり、サウジアラビアとの関係性を構

築してきたことで、今回の提携にこぎつけたという経緯です。

Q: 協定内容の3つのうちの一番上にある人材交流はどういった人材を想定しているのか。

A: 助川海外事業部長

フットボール面はもちろんですが、どちらかというとビジネス面も含めた両リーグの交流を今後幅広く広めていきたいと考えています。サッカーを通じてビジネス面の交流を深める意味ではビジネスカンファレンス等を実施するといったところまで広げてできないかと先方のリーグと話し始めているところです。なるべく早いタイミングでそのようなことを実現していきたいと思います。政府等を巻き込んで実施できれば最高だと思いますので、積極的に今、コミュニケーションを取っているとご理解いただければと思います。

Q: 協定期間が2025年12月31日までなのですが、これは基本的には更新していくという認識でよろしいですか

A: 助川海外事業部長

チェアマンの任期も少し意識しながら、一旦区切りを2年にしていくのが良いのではないかとこのタイミングにしました。今後も継続できるような関係性を作っていきたいと思います。

Q: 「審判員の懲戒処置に明らかな誤りがあった場合の取り扱いについて」ですが、公式記録の訂正は行わないということですが、取り消しになったということはどこで確認すればよいのでしょうか。

A: 樋口執行役員

どこで確認できるかについては、後ほどご連絡いたします。おそらく、公式記録上に注釈で補足されることになると思います。

Q: 加筆されるということですか

A: 樋口執行役員

その場だけで完結されることが望ましいと思いますので、そうなると思います。

A: 仲村広報部長:

今後の運用の話になってきますが、一発退場の場合、規律処分として出場停止試合数に関するリリースもJリーグから出していますので、取り消される場合はそことも絡んでくると思います。

Q: 今の「審判員の懲戒処置に明らかな誤りがあった場合の取り扱いについて」ですが、4月から

JFA は採用、導入していて、Jリーグではこの件について慎重に議論した結果、このタイミングになったと思うのですが、具体的にはどのあたりで難航した、慎重になったということがあれば教えてください。

#### A: 樋口執行役員

JFA で懲罰規定が変更となったのが 3 月のタイミングです。それが 4 月 1 日から適用されることになっていますが、実際にいつ適用するかは、各競技会に委ねられています。Jクラブが参加する協議会は、明治安田Jリーグ、ルヴァンカップ、天皇杯となります。改定された懲罰規定をいつから適用するかについては、今回、退場の出場停止の試合数が増えるという一部厳罰化される部分があるので、単純に厳罰化されるものだけを導入するのではなく、AFC などでも取り入れられている「明らかな誤りがあった場合は、懲罰が科されない」というルールと一緒にセットで導入しないと整合性が取れないという議論がありました。従って天皇杯の 1 回戦が開催される 5 月終盤のタイミングを目標に検討を重ねてきました。

なお、「審判員の懲戒処置に明らかな誤りがあった場合の取り扱い」についてはJリーグのみになり、現時点で天皇杯には適用されないことになっています。今後、天皇杯で適用されるかどうかについては JFA との連携が必要だと思えます。

#### 【2023 年度クラブ経営情報開示メディアブリーフィング】

##### 【司会(仲村広報部長)】

2023 年度のJ1・J2・J3全 60 クラブのうち、決算期がずれている柏レイソルと湘南ベルマーレを除いた 58 クラブについてご説明いたします。資料はコーポレートサイト上にも掲載しています。例年同様、個別のクラブに関するリーグとしての評価やコメントは控えさせていただきます。ご承知おきください。

[https://aboutj.league.jp/corporate/about\\_jclubs/management\\_jclubs/](https://aboutj.league.jp/corporate/about_jclubs/management_jclubs/)

##### 【大城クラブライセンスマネージャーより説明】

2023 年度クラブ経営情報についてご説明いたします。

今説明があった通り全 60 クラブのうち 3 月決算クラブである 2 クラブを除いた 58 クラブの情報となっています。全 60 クラブの状況については 7 月にご説明させていただく予定です。

例年 2 段階発表を行っていますが、理由としては大きく 2 点あり、1 つ目は迅速な情報提供です。ほとんどのJクラブが 1 月決算で、4 月末に決算が確定し我々にご報告いただいていますのでそれを速やかに 5 月に開示しています。もう 1 点の理由として、これからJ1・J2・J3ライセンスの審査

のプロセスが進んでいく上での、そこに関連する透明性・公平性を担保するために 2 段階発表を行なっています。

## 1 - 2. 主なトピックス



3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて

- ① **売上高は58クラブ合計で過去最高の1,445億円**となり、前期比111%、**43クラブが増収**であった。
  - ✓ 入場料収入は前期比138%となり、コロナ前の状況に回復した(19年度比110%)。
  - ✓ J1、J2の89%のクラブが増収となり、**浦和は100億円を超えた**(103億円)。
- ② 売上原価・販管費は58クラブ合計で過去最高の1,483億円となり、売上高と同様に増加している。(前期比110%)。
  - ✓ トップチーム人件費は607億円(前期比104%)と増加しており、増加した売上がチーム強化に投資されている。

※19年度、22年度の数字も2クラブ(柏、湘南)を除いたもの

3

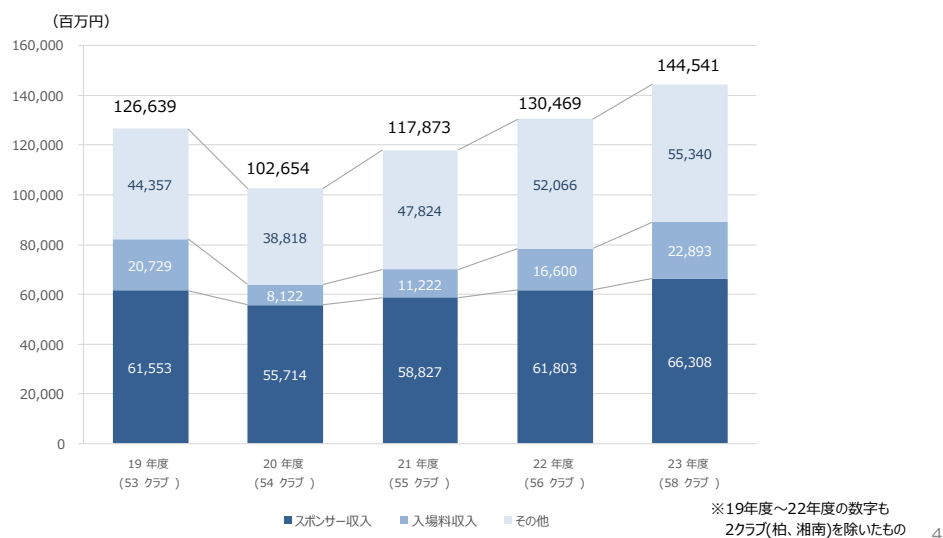
本年度の主なトピックスです。繰り返しになりますが、柏・湘南の2クラブを除いた数字になっています。①売上高としては58クラブ合計で過去最高の1,445億円となりました。58クラブ中43クラブが増収です。特に入場料収入が前期比138%と大きく成長し、コロナ前を上回る数字となりました。また、個別のクラブとしては、浦和が100億円を越えています。②に記載されている売上原価・販管費、費用側ですが、こちらも過去最高となっています。成長した売上高がしっかりとトップチーム人件費に投資されてフットボールの魅力向上に繋がっていると評価をしています。

## 1 - 3. 売上高推移

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



- 売上高合計は、2022年度にコロナ前の2019年度を上回ったが、更に増加し1,445億円となった。
- 入場料収入もコロナ前の2019年度を上回った。



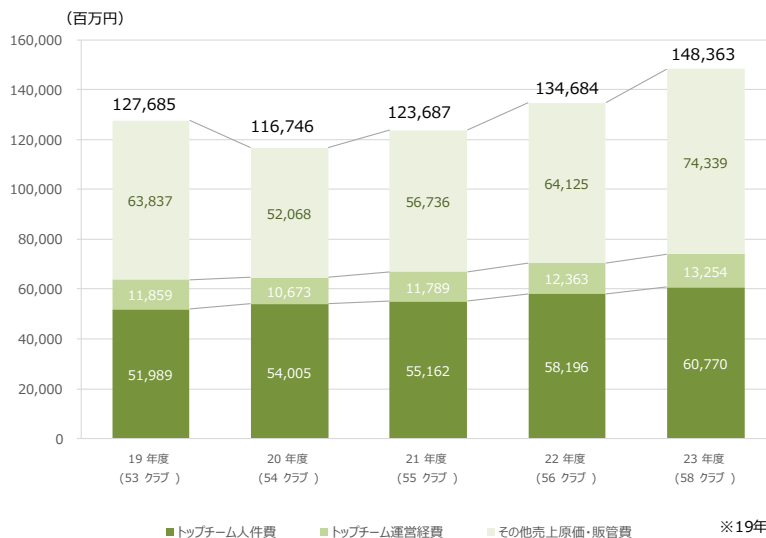
こちらのグラフは売上高の推移です。2019年から2023年の5年分を並べたものになっています。1番濃い色がスポンサー収入、真ん中が入場料収入、1番上がその他となっています。売上高の全体の数字としては、昨年ご説明したとおり2022年度時点で2019年を上回る数字となっていますが、22年度と19年度を比較すると、真ん中に入場料収入はまだコロナ前に届いていませんでした。ただ23年度は19年度の数字を上回り、完全にコロナ前を上回る成長曲線に戻っていると考えています。

## 1 - 4. 売上原価・販管費推移

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



- 売上原価・販管費合計は、昨年度からも増加し、1,483億円となった。
- チーム人件費、物販関連費（増収に伴う）、販管費が増加している。



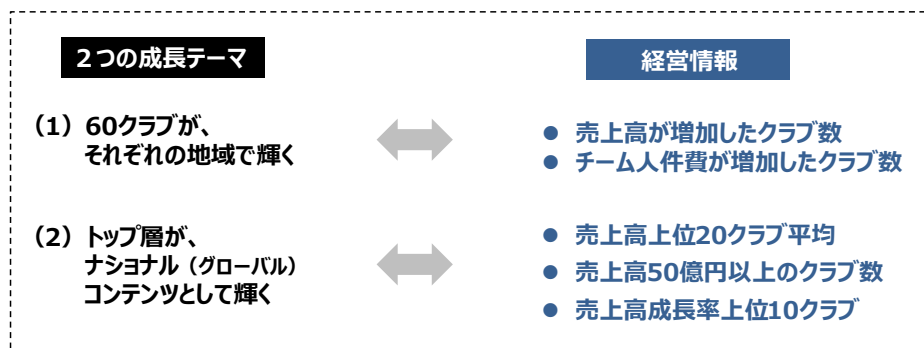
5

費用は、収入と同様に増加傾向にあり、先ほどお話ししたようにチーム強化にもしっかりとお金が使われている結果となっています。

## 2 - 1. 2つの成長テーマに関連する経営情報



- Jリーグでは、リーグを取り巻く様々な環境変化を踏まえ、リーグ全体のより一層の成長促進のために、新たな成長戦略として「2つの成長テーマ」を掲げ、様々な施策や構造改革を進めている。
- 施策や構造改革の成果が現れるのは今後になるが、現時点での、2つの成長テーマに関連する経営情報を整理した。



6

ここからは、60 クラブがそれぞれの地域で輝く、トップ層がナショナル（グローバル）コンテンツとして輝く、という2つの成長テーマに関連する経営情報を少し整理しています。「60 クラブがそれぞれの地域で輝く」という観点では、売上高が増加したクラブが全体の中でどのくらいあるか、チーム人件費が増加したクラブがどのくらいあるかを示す数字を整理しています。

2 点目の「トップ層がナショナル（グローバル）コンテンツとして輝く」については、売上高上位のクラブの推移に関し、売上高上位 20 クラブの平均、売上高 50 億円以上のクラブ数、売上高成長率上位 10 クラブで整理していますので、ご説明いたします。

## 2 - 2. 売上高・チーム人件費が増加したクラブ数



- 売上高が増加したクラブは、J 1 および J 2 では8～9割と多い。入場料収入は J 1 全てのクラブで増加した。
- 売上原価・販管費は、7～8割で増加しているが、トップチーム人件費の伸びは J 1 で50%にとどまっている。

	増加したクラブ数		
	J 1	J 2	J 3
売上高	15クラブ (94%)	19クラブ (86%)	9クラブ (50%)
スポンサー収入	12クラブ (75%)	16クラブ (73%)	9クラブ (50%)
入場料収入	16クラブ (100%)	20クラブ (91%)	12クラブ (67%)
売上原価・販管費	13クラブ (81%)	18クラブ (82%)	14クラブ (78%)
トップチーム人件費	8クラブ (50%)	16クラブ (73%)	12クラブ (67%)

※前年との比較が不可能なクラブ（J 1：柏・湘南、J 3：F C 大阪・奈良）を除いたもの

7

売上高・チーム人件費が増加したクラブ数です。上段が売上高になっておりJ1、J2だと8割～9割のクラブの売上高が増加した結果になっています。特に入場料収入が増加したクラブが多いという状況です。売上原価・販管費も同じように増加しているクラブが多く、トップチームの人件費に投下されているという評価です。

## 2-3. 売上高の推移

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



- 売上高が増加したクラブは43クラブ（77%）、減少したクラブは13クラブ（23%）である。
- 増加したクラブの内訳は、J 1が15クラブ、J 2が19クラブ、J 3が9クラブである。

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
浦和	6,891	8,127	10,384	+2,257
川崎F	6,982	6,979	7,963	+984
神戸	6,389	6,365	7,037	+672
G大阪	5,179	5,969	6,574	+605
横浜FM	5,228	6,481	6,509	+28
鹿島	6,603	6,116	6,462	+346
名古屋	6,173	6,091	6,303	+212
F C東京	4,772	5,274	5,929	+655
C大阪	3,738	4,216	4,868	+652
広島	3,460	4,017	4,198	+181
札幌	3,392	3,605	4,111	+506
新潟	2,208	2,539	3,659	+1,120
横浜FC	2,560	2,861	3,627	+766
京都	2,209	3,288	3,393	+105
福岡	2,132	2,829	2,874	+45
鳥栖	2,267	2,761	2,497	-264
合計	70,183	77,518	86,388	+8,870
平均	4,386	4,845	5,399	

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
柏	3,906	4,632	-	-
湘南	2,178	2,477	-	-

	55クラブ	56クラブ	58クラブ	前年比
機合計	117,873	130,469	144,541	+14,072
平均	2,143	2,330	2,492	

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
清水	4,366	5,087	5,101	+14
磐田	3,108	3,232	4,254	+1,022
町田	1,492	1,919	3,409	+1,490
東京V	1,755	2,116	2,818	+702
大宮	3,115	2,638	2,788	+150
千葉	2,371	2,638	2,649	+11
仙台	2,121	2,666	2,520	-146
山形	1,847	2,192	2,500	+308
長崎	1,980	2,064	2,111	+47
徳島	2,745	2,222	2,092	-130
甲府	1,292	1,564	2,040	+476
岡山	1,571	1,882	1,937	+55
大分	2,096	1,827	1,861	+34
熊本	550	978	1,228	+250
水戸	824	1,024	1,104	+80
山口	1,010	1,118	1,098	-20
栃木	978	1,041	1,088	+47
いわき	-	770	1,077	+307
秋田	775	877	904	+27
金沢	761	863	871	+8
藤枝	358	405	805	+400
群馬	637	717	790	+73
合計	35,752	39,840	45,045	+5,205
平均	1,702	1,811	2,048	

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
松本	1,903	1,510	1,456	-54
今治	917	1,045	1,292	+247
北九州	1,094	1,023	933	-90
岐阜	750	877	904	+27
鹿児島	692	759	886	+127
磐城	845	788	860	+72
富山	627	677	786	+109
長野	708	758	741	-17
F C大阪	-	-	559	-
岩手	588	672	536	-136
琉球	641	1,599	512	-1,087
沼津	361	434	511	+77
八戸	337	401	494	+93
相模原	776	762	486	-276
鳥取	381	486	469	-17
奈良	-	-	429	-
讃岐	408	406	424	+18
福島	367	431	403	-28
宮崎	291	325	218	-107
Y S横浜	252	158	209	+51
合計	11,938	13,111	13,108	-3
平均	663	728	655	

【凡例】 : J1在籍 : J2在籍 : J3在籍

こちらは 2023 年に在籍したカテゴリーごとのクラブ売上高の 3 年間の推移を整理した表です。一番左が J1 在籍クラブで、前年度比で青が増加しているクラブ、赤が減少しているクラブとなります。売上高全体の推移ですが、ご説明したように J1・J2 とともに増加したクラブが多いことが見ていただけるかと思います。



## 2-4. スポンサー収入の推移

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



- スポンサー収入が増加したクラブは37クラブ（66%）、減少したクラブは19クラブ（34%）である。
- 増加したクラブの内訳は、J 1が12クラブ、J 2が16クラブ、J 3が9クラブである。

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
浦和	3,898	4,048	4,223	+175
川崎 F	2,960	3,235	3,452	+217
F C 東京	2,497	2,559	2,836	+277
C 大阪	1,994	2,284	2,741	+457
名古屋	3,534	3,737	2,738	▲999
鹿島	2,511	2,608	2,418	▲190
神戸	1,824	2,146	2,409	+263
横浜 F M	2,252	1,866	2,222	+356
G 大阪	2,003	2,088	2,188	+100
京都	1,577	1,898	1,997	+99
札幌	1,478	1,488	1,933	+445
広島	1,809	1,702	1,864	+162
横浜 F C	1,085	1,230	1,528	+298
新潟	954	928	1,233	+305
鳥栖	657	1,046	982	▲64
福岡	843	1,202	936	▲266
合計	31,876	34,065	35,700	+1,635
平均	1,992	2,129	2,231	

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
柏	2,987	3,029	-	-
湘南	1,229	1,310	-	-

	55クラブ	56クラブ	58クラブ	前年比
総合計	58,827	61,803	66,308	+4,505
平均	1,070	1,104	1,143	

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
清水	2,683	3,016	2,910	▲106
磐田	1,855	1,830	2,675	+845
町田	1,099	1,479	2,656	+1,177
仙台	1,104	1,754	1,702	▲52
千葉	1,655	1,700	1,622	▲78
大宮	2,281	1,542	1,493	▲49
徳島	1,622	1,342	1,347	+5
長崎	1,241	1,335	1,240	▲95
山形	699	868	940	+72
岡山	757	788	861	+73
甲府	718	749	851	+102
大分	758	674	738	+64
山口	529	549	611	+62
水戸	313	507	574	+67
栃木	495	546	560	+14
いわき	-	406	488	+82
秋田	388	404	467	+63
熊本	341	403	459	+56
藤枝	274	297	414	+117
金沢	313	329	360	+31
群馬	323	344	350	+6
東京 V	957	560	343	▲217
合計	20,405	21,422	23,661	+2,239
平均	972	974	1,076	

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
松本	968	839	780	▲59
今治	555	617	744	+127
富山	409	414	490	+76
北九州	500	494	487	▲7
岐阜	465	466	477	+11
鹿児島	400	397	437	+40
F C 大阪	-	-	404	-
愛媛	395	351	389	+38
長野	456	358	338	▲20
沼津	191	230	309	+79
八戸	177	206	296	+90
岩手	467	357	293	▲64
福島	172	249	261	+12
相模原	416	427	240	▲187
奈良	-	-	215	-
讃岐	220	196	194	▲2
鳥取	159	198	193	▲5
琉球	263	219	169	▲50
Y S 横浜	136	89	121	+32
宮崎	197	209	110	▲99
合計	6,546	6,316	6,947	+631
平均	364	351	347	

【凡例】 ■ : J1在籍 ■ : J2在籍 ■ : J3在籍

9

## 2-5. 入場料収入の推移

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



- 入場料収入が増加したクラブは48クラブ（86%）、減少したクラブは6クラブ（11%）である。
- 増加したクラブの内訳は、J 1が16クラブ、J 2が20クラブ、J 3が12クラブである。

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
浦和	626	1,439	2,145	+706
横浜 F M	654	1,019	1,499	+480
神戸	486	827	1,320	+493
川崎 F	490	1,048	1,258	+210
名古屋	592	698	1,243	+545
F C 東京	511	893	1,208	+315
鹿島	581	801	1,201	+400
G 大阪	249	701	970	+269
C 大阪	361	696	900	+204
新潟	475	596	847	+251
札幌	440	630	775	+145
広島	262	405	631	+226
磐城	468	557	619	+62
福岡	312	464	618	+154
京都	223	573	599	+26
横浜 F C	248	215	524	+309
合計	6,978	11,562	16,357	+4,795
平均	436	723	1,022	

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
柏	237	482	-	-
湘南	229	370	-	-

	55クラブ	56クラブ	58クラブ	前年比
総合計	11,222	16,600	22,893	+6,293
平均	204	296	395	

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
清水	439	723	835	+112
磐田	358	348	530	+182
仙台	268	316	375	+59
東京 V	106	154	366	+212
甲府	177	189	338	+149
大分	354	319	334	+15
千葉	188	225	302	+77
山形	181	234	279	+45
大宮	200	229	270	+41
岡山	141	237	248	+11
町田	75	84	202	+118
長崎	167	165	182	+17
徳島	167	135	170	+35
熊本	52	157	155	▲2
栃木	105	116	154	+38
山口	117	123	125	+2
群馬	57	80	116	+36
水戸	78	90	109	+19
藤枝	12	23	102	+79
いわき	-	32	90	+58
金沢	47	63	80	+17
秋田	38	48	48	0
合計	3,327	4,090	5,410	+1,320
平均	158	186	246	

	2021年度	2022年度	2023年度	前年比
松本	358	274	276	+2
岐阜	49	79	90	+11
北九州	122	100	83	▲17
鹿児島	32	41	79	+38
今治	20	34	78	+44
長野	31	61	69	+8
愛媛	41	45	58	+13
富山	32	44	54	+10
相模原	85	48	45	▲3
鳥取	24	32	39	+7
奈良	-	-	38	-
讃岐	21	29	35	+6
琉球	34	37	34	▲3
沼津	9	16	32	+16
Y S 横浜	12	21	25	+4
宮崎	20	23	22	▲1
岩手	13	35	21	▲14
福島	7	19	19	0
F C 大阪	-	-	16	-
八戸	7	10	13	+3
合計	917	948	1,126	+178
平均	51	53	56	

【凡例】 ■ : J1在籍 ■ : J2在籍 ■ : J3在籍

10

売上の科目の中でもメインのスポンサー収入と入場料収入に関しては個別に整理しています。

## 2-6. トップチーム人件費の推移 (インセンティブ・移籍関連費用等を含む)

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



- トップチーム人件費が増加したクラブは36クラブ(64%)、減少したクラブは19クラブ(34%)である。
- 増加したクラブの内訳は、J1が8クラブ、J2が16クラブ、J3が12クラブである。

【2023年 J1在籍クラブ】 (百万円)					【2023年 J2在籍クラブ】 (百万円)					【2023年 J3在籍クラブ】 (百万円)				
	2021年度	2022年度	2023年度	前年比		2021年度	2022年度	2023年度	前年比		2021年度	2022年度	2023年度	前年比
浦和	2,853	2,853	3,860	+1,007	清水	1,908	2,209	2,246	+37	松本	729	512	518	+6
神戸	4,810	4,839	3,800	▲1,039	町田	595	744	1,806	+1,062	今治	243	304	420	+116
川崎F	3,431	3,018	3,287	+269	長崎	1,314	1,350	1,799	+449	岐阜	339	411	358	▲53
横浜FM	2,541	3,415	3,042	▲373	磐田	1,403	1,304	1,413	+109	琉球	315	368	314	▲54
名古屋	2,929	2,817	2,836	+19	仙台	1,059	1,062	1,044	▲18	北九州	390	307	285	▲22
G大阪	2,594	2,837	2,763	▲74	徳島	1,589	1,171	984	▲187	愛媛	325	274	272	▲2
F.C.東京	2,485	2,538	2,597	+59	千葉	873	857	873	+16	鹿児島	233	232	267	+35
鹿島	2,642	2,998	2,532	▲466	山形	588	787	839	+52	相模原	265	232	265	+33
広島	1,710	2,320	2,435	+115	大分	1,176	1,070	801	▲269	岩手	253	348	255	▲93
横浜F.C.	1,436	1,753	2,089	+336	大宮	1,084	583	792	+209	富山	186	278	244	▲34
C大阪	2,449	2,043	2,010	▲33	東京V	514	490	778	+288	長野	222	177	190	+13
京都	1,009	1,706	1,838	+132	甲府	413	640	748	+108	滋賀	115	94	170	+76
札幌	1,540	1,814	1,723	▲91	岡山	446	579	715	+136	奈良	-	-	163	-
福岡	1,536	1,677	1,611	▲66	山口	448	425	406	▲19	福島	121	132	157	+25
鳥栖	1,218	1,088	1,016	▲72	金沢	293	325	359	+34	F.C.大阪	-	-	156	-
新潟	606	756	889	+133	水戸	315	346	346	0	鳥取	112	114	149	+35
合計	35,789	38,472	38,328	▲144	群馬	298	338	330	▲8	宮崎	89	101	144	+43
平均	2,237	2,405	2,396		熊本	182	301	326	+25	讃岐	140	133	143	+10
柏	3,033	3,188	-	-	栃木	272	305	316	+11	八戸	72	108	126	+18
湘南	1,156	1,191	-	-	いわき	-	192	282	+90	YS横浜	54	64	113	+49
55クラブ	55,162	58,196	60,770	+2,574	秋田	229	256	265	+9	合計	4,203	4,189	4,709	+520
平均	1,003	1,039	1,048		藤枝	171	201	265	+64	平均	234	233	235	
15,170	15,535	17,733	+2,198		合計	722	706	806						

【凡例】 : J1在籍 : J2在籍 : J3在籍

11

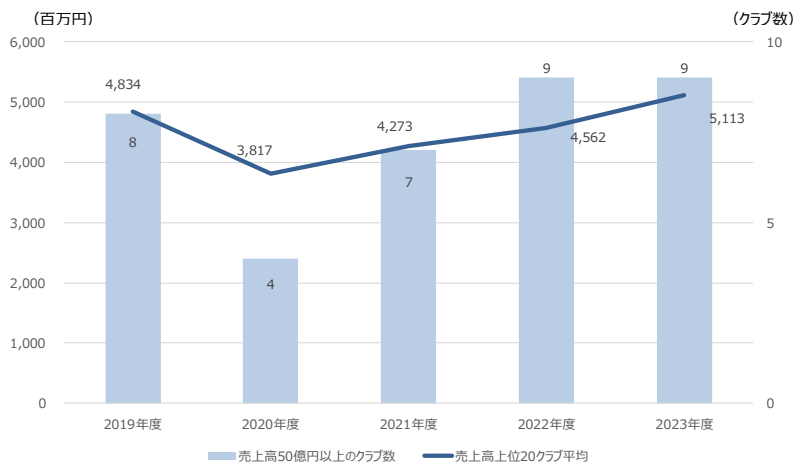
こちらはトップチーム人件費の推移です。

## 2-7. 売上高上位20クラブ平均 売上高50億円以上のクラブ数

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



- 売上高上位20クラブ平均は51億13百万円であり、前年度より増加し、コロナ前を超える規模となった。
- 売上高50億円以上のクラブ数は、前年度と同数の9クラブとなった。



12

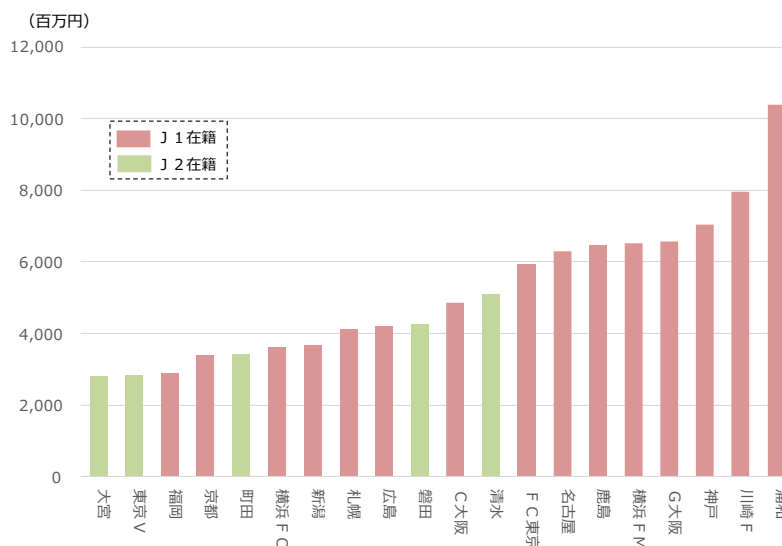
続いて、売上高上位のクラブの状況です。こちらも 19 年から 23 年の比較になっています。青の折れ線グラフで表現しているのが、売上高上位 20 クラブの平均の売上高の推移です。昨年、コロナ前の 48 億円を若干下回る 45 億円だったのですが、今年上位 20 クラブの平均が初めて 50 億円を越える状況になっています。棒グラフで示しているのが売上高 50 億円以上のクラブ数の変動です。こちらは、昨年同様 9 クラブでした。

## 2 - 8. 売上高上位20クラブ (売上高順)

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



- 売上高が最も多いのは浦和で103億円、次に川崎Fが79億円、神戸が70億円と続く。
- 上記3クラブに加えて、G大阪、横浜F M、鹿島、名古屋、FC東京、清水が売上高50億円以上のクラブとなっている。



13

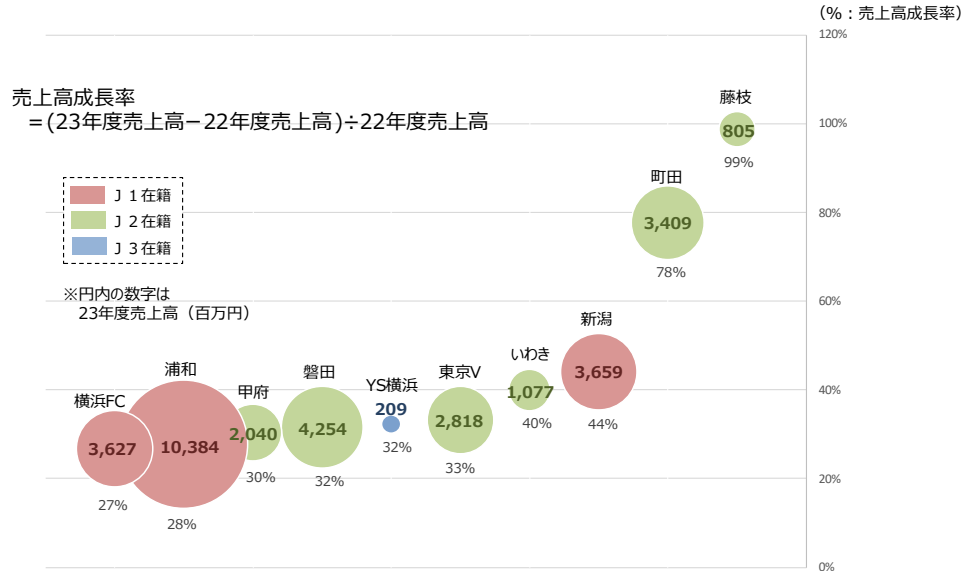
上位 20 クラブを並べたものです。繰り返しになりますが、浦和が 100 億円を越え、緑色の清水までの 9 クラブが 50 億円を超えています。

## 2 - 9. 売上高成長率上位10クラブ

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



- 売上高成長率が最も高いのは藤枝で99%、次に町田が78%、新潟が44%と続く。



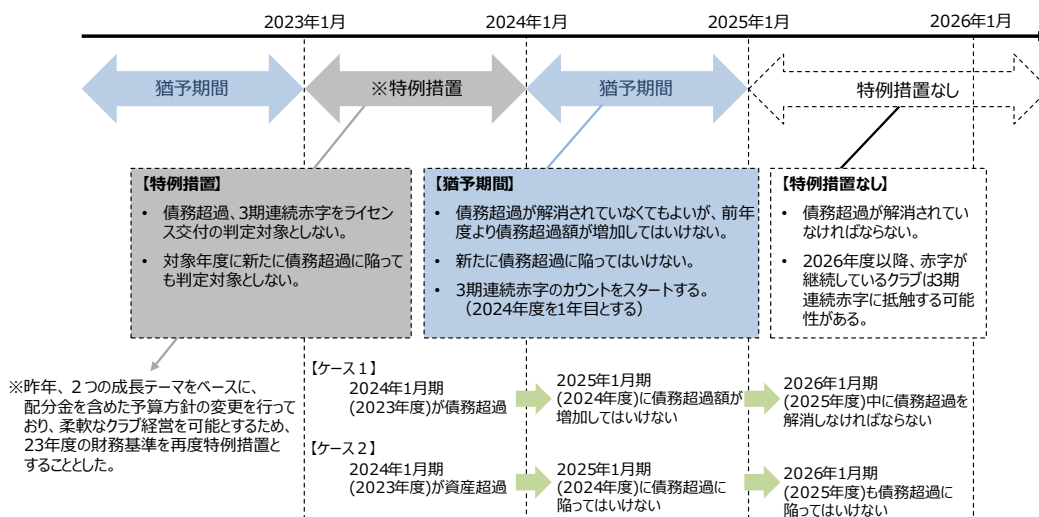
続きまして売上高成長率の上位 10 クラブです。円の大きさはクラブの売上高の大きさを示しており、藤枝、町田、新潟と成長率が高かった順に右から並べています。藤枝はJ2昇格のシーズン、町田はJ1昇格に向けて戦っていたことで、昇降格に関係したクラブが成長率も高かったという状況です。

### 3 - 1 . 2023年度以降の財務基準



- ◆ 2022年12月に公表した通り、2023年度は再度特例措置とし※、それを踏まえて猶予期間を2024年度までに延長。2025年度末から元の基準に戻すこととする（特例措置なし）。

<1月決算クラブの場合>



15

こちらは情報開示からは外れるのですが、クラブライセンスの財務基準が、コロナ以降、若干複雑な運用になっていましたので、改めて簡単にご説明いたします。

23年度決算は、グレーの部分の特例措置期間でしたので、債務超過や3期連続赤字はライセンス交付の判定対象とはしておらず、我々が個別にクラブの資金繰りの状況などを確認していました。今後は、進行期である24年、25年の2年間かけて元々の制度、3期連続赤字、債務超過NGというルールに戻していく予定になっており、進行期に関しては、猶予期間という形で少し厳しくなります。従って、債務超過であっても債務超過の額が超過してはいけない、資産超過で着地したクラブは進行期に新たに債務超過に陥ってはいけないというルールとなっています。3期連続赤字についても、過去の連続赤字をカウントすることはありませんが、24年度から赤字のカウントをスタートするため、今年赤字になってしまったクラブは1年目としてカウントし、その後特例措置なしに戻していく流れになります。従って、23年度に関しては債務超過や連続赤字は、特にライセンスの交付には影響は与えませんのでご承知おきください。

別資料([https://about.jleague.jp/corporate/assets/pdf/club\\_info/j\\_kessan-2023.pdf](https://about.jleague.jp/corporate/assets/pdf/club_info/j_kessan-2023.pdf))で、J1・J2・J3クラブごとの一覧表もお配りしていますが、それをカテゴリーごとに合計した数字の前年比較、J1・J2・J3クラブ平均、営業収益の主要項目の推移、平均入場者数のデータを(情報開示資料のAppendixに)記載しています。

## 4-1. J1・J2・J3クラブ合計

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



(百万円)

	J1合計			J2合計			J3合計			J1+J2+J3合計		
	2022年度 (16クラブ)	2023年度 (16クラブ)	前年比	2022年度 (22クラブ)	2023年度 (22クラブ)	前年比	2022年度 (18クラブ)	2023年度 (20クラブ)	前年比	2022年度 (56クラブ)	2023年度 (58クラブ)	前年比
売上高	80,437	86,388	+5,951	38,017	45,045	+7,028	12,015	13,108	+1,093	130,469	144,541	+14,072
スポンサー収入	36,753	35,700	▲1,053	18,607	23,661	+5,054	6,443	6,947	+504	61,803	66,308	+4,505
入場料収入	11,822	16,357	+4,535	3,847	5,410	+1,563	931	1,126	+195	16,600	22,893	+6,293
Jリーグ配分金	8,037	5,626	▲2,411	4,073	2,968	▲1,105	921	720	▲201	13,031	9,314	▲3,717
アカデミー関連収入	2,377	2,588	+211	1,523	1,700	+177	711	921	+210	4,611	5,209	+598
女子チーム関連収入	329	614	+285	843	790	▲53	239	263	+24	1,411	1,667	+256
物販収入	7,410	9,905	+2,495	2,579	3,318	+739	918	1,061	+143	10,907	14,284	+3,377
その他収入	13,709	15,598	+1,889	6,545	7,198	+653	1,852	2,070	+218	22,106	24,866	+2,760
売上原価	65,418	67,199	+1,781	28,750	34,560	+5,810	8,606	10,837	+2,231	102,774	112,596	+9,822
トップチーム人件費	39,476	38,328	▲1,148	14,854	17,733	+2,879	3,866	4,709	+843	58,196	60,770	+2,574
試合開催経費(ホームゲーム開催費)	5,313	5,833	+520	2,653	3,585	+932	997	1,533	+537	8,963	10,951	+1,989
トップチーム運営経費	6,729	6,575	▲154	4,151	4,785	+634	1,483	1,894	+412	12,363	13,254	+892
アカデミー関連経費	4,410	4,631	+221	2,939	3,544	+605	1,033	1,275	+243	8,382	9,450	+1,069
女子チーム関連経費	569	872	+303	694	739	+45	185	246	+61	1,448	1,857	+409
物販関連費	5,184	7,037	+1,853	1,807	2,229	+422	558	709	+152	7,549	9,975	+2,427
その他売上原価	3,737	3,923	+186	1,652	1,945	+293	486	471	▲15	5,875	6,339	+464
販売費および一般管理費	18,461	20,120	+1,659	9,417	11,063	+1,646	4,032	4,584	+552	31,910	35,767	+3,857
営業利益(▲損失)	▲3,442	▲931	+2,511	▲150	▲578	▲428	▲623	▲2,313	▲1,690	▲4,215	▲3,822	+393
営業外収益	848	1,007	+159	547	276	▲271	196	187	▲9	1,591	1,470	▲121
営業外費用	669	1,141	+472	139	131	▲8	40	39	▲1	848	1,311	+463
経常利益(▲損失)	▲3,263	▲1,065	+2,198	258	▲433	▲691	▲467	▲2,165	▲1,698	▲3,472	▲3,663	▲191
特別利益	3,982	1,490	▲2,492	969	1,484	+515	127	142	+15	5,078	3,116	▲1,962
特別損失	341	194	▲147	166	40	▲126	142	108	▲34	649	342	▲307
税引前当期利益(▲損失)	378	231	▲147	1,061	1,011	▲50	▲482	▲2,131	▲1,649	957	▲889	▲1,846
法人税および住民税等	420	496	+76	273	252	▲21	31	10	▲21	724	758	+34
当期純利益(▲損失)	▲42	▲265	▲223	788	759	▲29	▲513	▲2,141	▲1,628	233	▲1,647	▲1,880

17

## 4-2. J1・J2・J3クラブ平均

3月決算である2クラブ(柏、湘南)を除いた58クラブについて



(百万円)

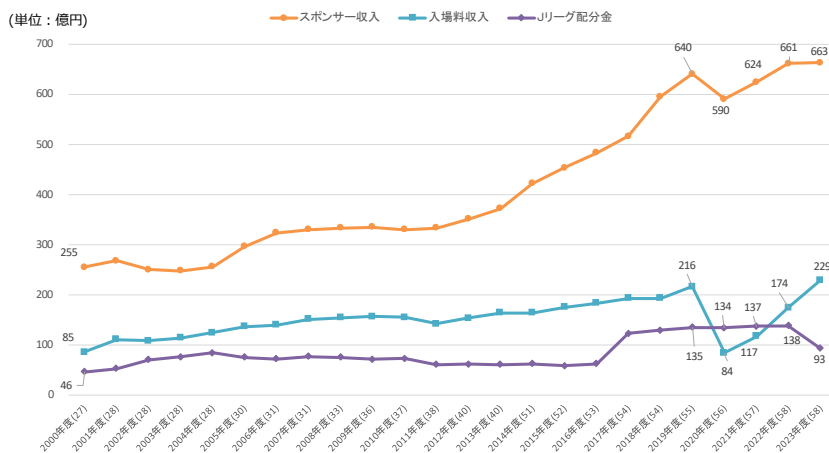
	J1平均			J2平均			J3平均			J1+J2+J3平均			
	2022年度 (16クラブ)	2023年度 (16クラブ)	前年比	2022年度 (22クラブ)	2023年度 (22クラブ)	前年比	2022年度 (18クラブ)	2023年度 (20クラブ)	前年比	2022年度 (56クラブ)	2023年度 (58クラブ)	前年比	
売上高	5,027	5,399	+372	1,728	2,048	+319	668	655	▲12	100.0%	2,330	2,492	+162
スポンサー収入	2,297	2,231	▲66	846	1,076	+230	358	347	▲11	41.3%	1,104	1,143	+40
入場料収入	739	1,022	+283	175	246	+71	52	56	+5	18.9%	296	395	+98
Jリーグ配分金	502	352	▲151	185	135	▲50	51	36	▲15	10.7%	233	161	▲72
アカデミー関連収入	149	162	+13	69	77	+8	40	46	+7	3.0%	82	90	+7
女子チーム関連収入	21	38	+18	38	36	▲2	13	13	▲0	0.7%	25	29	+4
物販収入	463	619	+156	117	151	+34	51	53	+2	6.8%	195	246	+52
その他収入	857	975	+118	298	327	+30	103	104	+1	18.1%	395	429	+34
売上原価	4,089	4,200	+111	1,307	1,571	+264	478	542	+64	100.0%	1,835	1,941	+106
トップチーム人件費	2,467	2,396	▲72	675	806	+131	215	235	+21	57.0%	1,039	1,048	+9
試合開催経費(ホームゲーム開催費)	332	365	+33	121	163	+42	55	77	+21	8.7%	160	189	+29
トップチーム運営経費	421	411	▲10	189	218	+29	82	95	+12	9.8%	221	229	+8
アカデミー関連経費	276	289	+14	134	161	+28	57	64	+6	6.9%	150	163	+13
女子チーム関連経費	36	55	+19	32	34	+2	10	12	+2	0.9%	26	32	+6
物販関連費	324	440	+116	82	101	+19	31	35	+4	10.5%	135	172	+37
その他売上原価	234	245	+12	75	88	+13	27	24	▲3	5.7%	105	109	+4
販売費および一般管理費	1,154	1,258	+104	428	503	+75	224	229	+5	15.8%	570	617	+47
営業利益(▲損失)	▲215	▲93	+122	▲7	▲26	▲19	▲35	▲116	▲81	▲75	▲66	+9	
営業外収益	53	63	+10	25	13	▲12	11	9	▲2	1.1%	28	25	▲3
営業外費用	42	71	+30	6	6	▲0	2	2	▲0	0.5%	15	23	+7
経常利益(▲損失)	▲204	▲67	+137	▲12	▲20	▲31	▲26	▲108	▲82	▲62	▲63	▲1	
特別利益	249	93	▲156	44	67	+23	7	7	+0	2.5%	91	54	▲37
特別損失	21	12	▲9	8	2	▲6	8	5	▲2	0.3%	12	6	▲6
税引前当期利益(▲損失)	24	14	▲9	48	46	▲2	▲27	▲107	▲80	17	▲15	▲32	
法人税および住民税等	26	31	+5	12	11	▲1	2	1	▲1	0.5%	13	13	+0
当期純利益(▲損失)	▲3	▲17	▲14	36	35	▲1	▲29	▲107	▲79	4	▲28	▲33	

18

### 4-3. 営業収益主要項目の推移



#### ■ 入場料収入がコロナ前(19年度)を超える

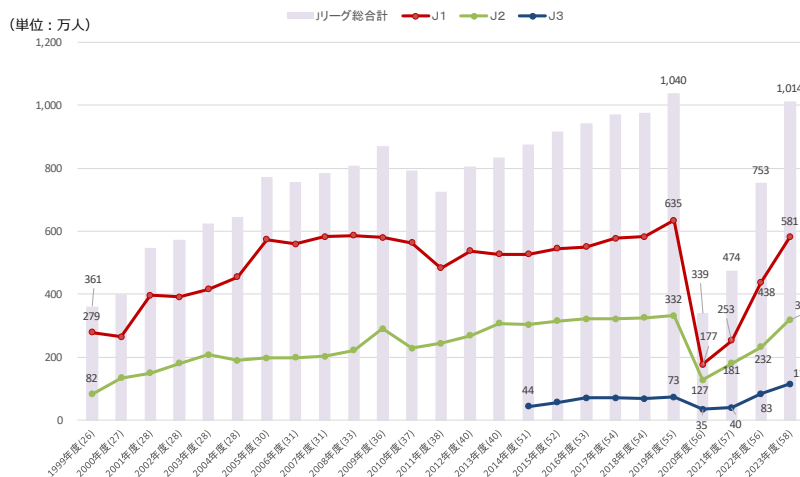


※2010年度以前のJリーグ配分金には、賞金が含まれている。  
 ※2023年度Jリーグ決算発表における配分金の公表数値とは、Jリーグとクラブとの決算月のずれ等によって差異が生じている。

### 4-4. リーグ戦総入場者数の推移



#### ■ リーグ戦（J1・J2・J3）の総入場者数は10,142,744人

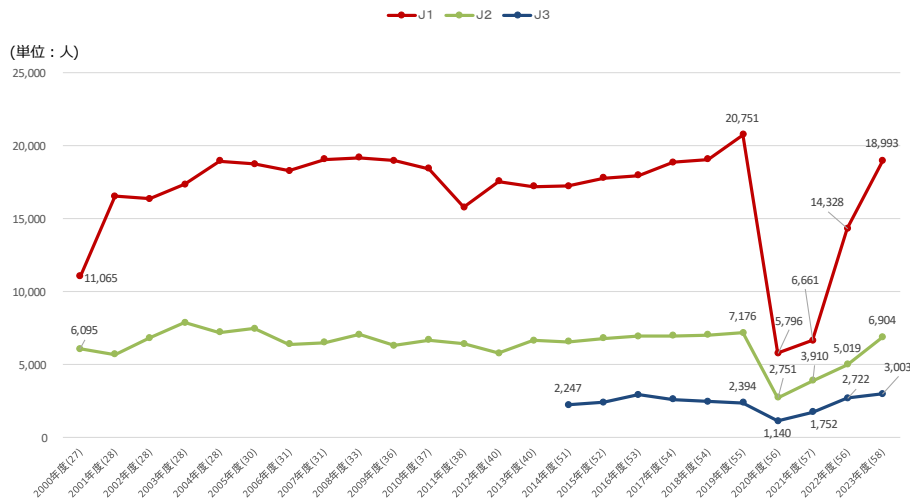


※2023年度総入場者数は、11,162,350人(含：リーグ戦、リーグカップ戦、J1昇格プレーオフ、スーパーカップ、ACL、ワールドチャレンジ)

## 4 - 5. 1 試合当たりの平均入場者数(リーグ戦のみ)の推移



- J1の平均入場者数は18,993人(19年度対比約92%)
- J2の平均入場者数は6,904人(19年度対比約96%)
- J3の平均入場者数は3,003人(19年度対比約125%)



21

最後は赤字と債務超過の違いです。赤字はその年の収入と費用の差分から出てくるもので、債務超過はそれに加えて資産の状況も反映したのになっています。

## 5 - 1. 「赤字」と「債務超過」の違い



### 1. 損益総括

(百万円)	
	金額
売上高	791
スポンサー収入	418
入場料収入	131
Jリーグ配分金	96
アカデミー関連収入	29
女子チーム関連収入	20
物販収入	45
その他収入	52
売上原価	757
トップチーム人件費	338
試合関連経費	92
トップチーム運営経費	143
アカデミー関連経費	30
女子チーム関連経費	10
物販関連経費	31
その他売上原価	113
販売費および一般管理費	150
営業利益(▲損失)	▲116
経常利益(▲損失)	▲115
税引前当期利益(▲損失)	▲115
法人税および住民税等	1
当期純利益(▲損失)	▲116

債務超過を解消する = (純資産を0以上にする) 方法

- (1) 資本金を増やす  
→ 増資の実行(資本金を出す人を募る)
- (2) 利益剰余金を増やす(マイナスを消す)  
→ 当期純利益を出す
  - 費用を削減して利益を出す(チーム人件費、試合運営費、etc.)
  - 収入を増やして利益を出す(広告料、入場料、etc.)

したがって左のクラブの場合、債務超過解消には、

- ① 5,600万円以上の増資
- ② 5,600万円以上の当期純利益
- ③ 増資と利益の合計が5,600万円以上のいずれかの手段を取らなければならない。

### 2. 貸借対照表

(百万円)	
	金額
流動資産	119
固定資産	40
資産の部 合計	159
流動負債	211
固定負債	4
負債の部 合計	215
資本金	285
資本剰余金	85
利益剰余金	▲426
資本(純資産)の部 合計	▲56

出資や増資等で得た資金はここにカウント  
→これまでの黒字(赤字)の累積  
→ここがマイナスなら「債務超過」

22



今年も一部債務超過のクラブもありますが、親会社からの支援が中期的には決まっている状況なので、特に現時点で資金繰りの懸念や大きなリスクを抱えているクラブはございません。しかしながら、先ほどご説明したように、財務基準上は 25 年末までに債務超過を解消しなければならないので、当期の利益で解消していくのか、資本金を増やす意味での増収を実行するのか、各クラブと綿密にコミュニケーションをとりながら、このような形で解消していく見通しです。

#### **【質疑応答】**

Q: 損益計算書の見方について、「その他」収入にクラブごとに差があります。移籍金収入や指定管理などの収入も含まれているのでしょうか。他にこのような収入もあるということについて、個別のクラブについてはお話しいただけないかと思いますが、一般的なサッカークラブの収入として、どのような項目があるのか教えてください。

A: **大城クラブライセンスマネージャー**

ご質問の通り、移籍金、施設の指定管理を行っているクラブにはそうした収入も含まれます。またリーグ戦や ACL の賞金、出場給なども「その他収入」に入ってきます。

Q: シーズン移行した後の決算期はこのままなのか、シーズン移行に伴い、決算期は変更するのでしょうか。

A: **大城クラブライセンスマネージャー**

クラブとも色々と意見交換をしているところで、リーグとして決算期を指定することは無いのですが、決算期がずれるとそのシーズンに得たスポンサー収入をどう按分するのかなどの状況が生まれてきますので、移行後のシーズンに決算期を合わせるクラブが増えるのではないかと思います。

Q: Jリーグ配分金が前年度からJ1、J2、J3ともに大きく減額されていますが、どのような理由があるのでしょうか。

A: **大城クラブライセンスマネージャー**

配分金のルールを見直したことにより減額になっています。また、その年の配分金をクラブ側が2023年度の決算に入れるのか、2024年度に入れるのかは、クラブの判断によることもありますので、期ずれの影響でリーグが公表している配分金合計と、クラブの収益の合計が多少ずれてしまうこともあります。

Q: 配分金全体の大枠として縮小していることではないのでしょうか。

A: **青影執行役員**

一昨年のクラブとのコミュニケーションを通じて、成長戦略をどう描くかの一つとして、配分金構造の見直しがありました。具体的には、これまで同様に均等配分金として配布するのではなく、競争環境を刺激するために傾斜配分金に移行すること、それに加えてクラブが成長できるようなメニューにするために、配分金から投資を生み出していこうということをクラブの皆さまと話し合っ、このような形になっています。

クラブの P/L だけ単体で見ると配分金が減っているように見えるのですが、リーグの P/L も併せた収支全体で、クラブに対する配分金も踏まえた投資金額として全体像を見ると、ここで見えるほどのマイナスのインパクトはございません。

Q: 先ほどの質問に関わることになりませんが、シーズン移行した場合の 3 期連続赤字、債務超過に関して、シーズンを移行したらどのような期間とするのでしょうか。移行シーズンの「0.5 期」がどのような扱いになるのか、未決定部分も多いかと思いますが教えてください。

A: 大城クラブライセンスマネージャー

シーズン移行前後のクラブライセンス制度の運用については、昨年から検討を行っています。シーズン移行期の半年もそうですが、クラブライセンスをどのような交付の仕方にするのかは大会と連動する部分もありますので、現段階でこうなるというご説明はできません。ご懸念いただいている通り、クラブの決算期変更のタイミングもずれてくると思いますし、イレギュラーなことも想定されます。クラブが不利益を被らないようにしたいと考えていますが、クラブライセンスとしてクラブの財務状況をきちんと評価しなければなりませんので、そこはきちんと両立させていかななくてはいけないと考えています。クラブが不利益を被るような制度改定は考えていませんので、クラブの意向も確認しながら、本年度中には新しい制度運用について決定していきたいと考えています。

Q: 今年度の債務超過は 7 クラブでよろしいでしょうか。

A: 大城クラブライセンスマネージャー

はい、7 クラブです。

Q: 売上高が過去最高ということですが、コロナ前の水準を上回っていると解釈してよいのでしょうか。

A: 大城クラブライセンスマネージャー

売上高もコロナ前の 2019 年度を上回っています。

Q: 浦和が売上高 100 億を超えましたが、過去に 100 億を超えたクラブはあるのでしょうか。

**A: 大城クラブライセンスマネージャー**

過去には、2019年に神戸が100億円を超えました。初めてではありません。

**Q: アカデミー関連収入がゼロのクラブがありますが、それは他の科目に含まれているのでしょうか。**

**A: 大城クラブライセンスマネージャー**

アカデミーに関しては、一般社団法人、NPO法人など別法人で運営しているクラブがあります。今回はトップチームを運営する株式会社の決算報告となりますので、アカデミー関連の項目にはゼロと表記されているクラブもあります。

ただ、そういったクラブの状況が見えにくいというご意見がありましたので、何年か前から、クラブごとの損益計算書の売上高の部分に、関連する法人の営業収益だけを参考資料として記載しています。

ただ、アカデミー収入とイコールかと言いますと、別法人でアカデミーだけを運営しているクラブや、スクール運営、その他のことをやっているクラブもあり、法人によって様々ですので、参考として資料に記載しています。

参照:2023年度クラブ決算一覧

([https://aboutj.league.jp/corporate/assets/pdf/club\\_info/j\\_kessan-2023.pdf](https://aboutj.league.jp/corporate/assets/pdf/club_info/j_kessan-2023.pdf))

**Q: J1・J2・J3クラブ合計を見ていると、J3の営業損失があまりに多いのですが、要因はあるのでしょうか。**

**A: 大城クラブライセンスマネージャー**

個別クラブについて詳細な言及を避けますが、相模原、琉球など、大きな赤字を出しているクラブがあるため、合計としてはそうした数字になってしまっています。

**Q: 浦和の売上高100億円超えについて、2019年の神戸の114億円が過去最高で、リーグとして浦和は過去2番目というとらえ方で間違いないでしょうか。また、全体の売上高がコロナ前を上回っているということですが、クラブ数が増えていると思うので、全体として当然だと思いますが、上位の平均などを見ても平均を見ても増えているから、過去最高を上回っているという考え方で問題ないでしょうか。**

**A: 大城クラブライセンスマネージャー**

おっしゃる通りクラブ数は増えていますが、増えたのは新たに入会した売上高3~4億円のJ3クラブです。従って全体に与えるインパクトとしてはそれほど小さくなく、それぞれのクラブの努力で売り上げを伸ばしたことになります。先ほどご説明させていただいた通り、前年の上位20クラブの売り上げ平均が2022年度は約45億円だったのが、2023年度は51億円と6億円増額となってい

ます。新規加盟クラブ数による増加というよりは、J1クラブがけん引してリーグ全体の売り上げが増加していることとなります。

Q: 1 試合当たりの平均入場者数の数字の見方なのですが、リーグとして当初目標があって、この数字は想定内、もしくは想定外なのでしょうか。

A: 青影執行役員

個別に色々な 1 年間の流れがあってこの結果になっていますが、トータルで見ると過去最高の 2019 年を上回ることを目標としていましたので、そこに若干届かなかったことから、引き続き今年はその上回って行かなくてはいけないと思っています。

Q: 関連する法人の売上金額について、数字が記載されているクラブは、決算期が同じなのでしょうか。

A: 大城クラブライセンスマネージャー

数字が記載されているものは、12 月決算または 1 月決算で今回確定した決算を開示できるクラブです。一方、学校の年度に決算期を合わせている法人が多いのですが、「3 月決算」と記載されているクラブは、7 月の 2 段階目の本発表にてご報告いたします。「-」が入っているクラブはそういった法人が無いクラブです。

Q: 女子チームの関連収入、関連経費について。物販収入、女子アカデミー収入なども女子チーム関連収入や経費に入るのでしょうか。

A: 大城クラブライセンスマネージャー

ご認識の通り、女子チームに関連するすべての収入(経費)が入ってくるようになります。これからの課題ではありますが、例えばスポンサーの契約で明確に分けられない契約をしている場合の按分方法はクラブにお任せしています。

物販や入場料はわかりやすいですが、施設使用料など、アカデミーも女子、男子と同じ施設や同じスクールで運営しているクラブもありますので、切り分けが難しいときにクラブのご判断で按分していただいています。分け方はクラブの判断によるものになっています。

Q: この数字が、WE リーグ各チームの運営経費(収入)の数字に直接なっているというわけではないということでしょうか。

A: 大城クラブライセンスマネージャー

そのとおりです。