

Jリーグ将来構想委員会 第一回報告

「J2リーグの将来像」

2006年3月9日

(財)日本サッカー協会

はじめに

2005年のJリーグは、初めて1シーズン制を本格導入し、公式戦観客数の最高記録を更新、ガンバ大阪が関西に初のリーグ優勝をもたらすなど、いろいろな意味で記念すべきシーズンとなった。日本各地のサッカー関係者の間で、「われわれもJリーグを目指そう」という気運が盛り上がったシーズンでもあった。

日本サッカー協会(JFA)が5月に、都道府県協会を通じて、Jリーグ入りを目指すクラブについての調査を実施したところ、全国で30を超えるクラブがJリーグ加入を具体的に計画していることがわかった。都道府県協会が把握できていない動きも勘案すると、40～50のクラブがJリーグを目指して活動しているものと思われる。

アルビレックス新潟に続いてヴァンフォーレ甲府が、見事に身の丈に合った経営ながらもJ1に昇格したこと、さらには05年ザスパ草津と徳島ヴォルティス、本年、愛媛FCがJリーグに参入したこと等が、全国のサッカー関係者を勇気づけ、Jリーグ入りを目指さんと奮い立たせたものと思われる。

JFAはその理念に「サッカーを通じて豊かなスポーツ文化を創造し、人々の心身の健全な発達と社会の発展に貢献する」という大きな目標を掲げ、Jリーグは『百年構想』において「スポーツで、もっと、幸せな国へ。」と願っている。そこに共通して描かれた「緑の芝生におおわれた広場やスポーツ施設が日本中にひろがり、地域の人々が好きな種目を楽しめるスポーツクラブが活動している」という夢を実現させるためには、全国にできるだけ多くのJクラブがあることが望ましい。

このように全国で盛り上がりを見せている「Jリーグを目指す機運」を確実に日本サッカーの理念の具現化に結びつけるべく、2005年10月20日、JFA理事会においてJリーグ将来構想委員会が設置された。その役割は「Jリーグを頂点とする国内全体のリーグ構造、Jリーグ参入を目指すクラブの経営モデルを含め、Jリーグの将来構想を定める」と規定されている。

したがって委員会においては、Jリーグ加入を目指すクラブに対し、JFL、地域リーグおよび都道府県リーグの望ましいあり方を踏まえつつ、J2の将来像を明らかにすることとした。また、Jクラブ数を増やす施策の前提には、プロリーグの事業発展施策の裏付けがあつてしかるべきであり、具体的には、J1リーグの魅力向上、代表とクラブの日程調整、シーズン制のあり方なども今後の委員会の関心事となる。

委員会に与えられたこのように広汎な課題の中から、最初にJ2リーグの将来像を描いて早期に報告する必要があると考えた。2007年シーズンからのJリーグ入会を目指すJFLチームや、地域において将来Jリーグを目指しているクラブなどに対し、今後のJ2リーグの考え方や入会基準を明確に、かつ一刻も早く示すことが必要だからである。国内全体のリーグ構造を考える上でも、「J2リーグ」がキーファクターとなることは明らかである。

委員会は第1回(2005年10月26日)の開催以降、7回開催され、「J2リーグの将来像」としての報告をまとめた。

本報告が、今後のJリーグ入りを目指すクラブの指針となれば幸いである。

2006年 3月 9日
Jリーグ将来構想委員会
委員長 平田 竹男

(財)日本サッカー協会 Jリーグ将来構想委員会

[背景と経緯]

- 2005年に全国各地で、新たにJリーグ入会を目指す動きが活性化した。
- これを受けJFA理事会は、2005年10月20日に、Jリーグ将来構想委員会の設置を決議、その役割を「Jリーグを頂点とする国内全体のリーグ構造、Jリーグ参入を目指すクラブの経営モデルを含め、Jリーグの将来構想を定める」と規定した。
- 委員会はテーマの緊急性および重要性から、まずJ2リーグの将来像を検討し、その結果を第一回報告とした。

[メンバー]

委員長	平田 竹男	GS
副委員長	鬼武 健二	常務理事 / Jリーグ専務理事
委員	澤村 哲郎	常務理事
	豊島 吉博	常務理事 / JFL 総務主事
	佐々木 一樹	理事 / Jリーグ理事
	小竹 伸幸	Jリーグ理事
幹事	鈴木 徳昭	JFA CHQ
	村山 勉	JFA 総務部
	中西 大介	Jリーグ事業部
	藤村 昇司	Jリーグ企画部

[委員会開催]

第1回	2005年10月26日(水)	第5回	2005年12月22日(木)
第2回	2005年11月07日(月)	第6回	2006年02月06日(月)
第3回	2005年11月22日(火)	第7回	2006年03月06日(月)
第4回	2005年12月05日(月)		

[Jリーグにおける検討]

実行委員会		理事会	
第9回	2006年01月17日(火)	第9回	2006年01月25日(水)
第10回	2006年02月14日(火)	第10回	2006年02月21日(火)

目次

1.	J2リーグの理想のクラブ数	p.4
2.	J2 入会基準	p.4
3.	「Jリーグ準加盟」制度の創設と「アドバイザー・チーム」	p.5
4.	J2 クラブの配分金	p.5
5.	クラブの経営規模	p.5
6.	J2リーグの大会方式と試合数	p.6
7.	J2とJFLの入れ替え制	p.6
資料 1	各国のトップリーグのクラブ数(2004/05 シーズン実績)	p.7
資料 2	2010年にJ2=18クラブを想定したプラン	p.7
資料 3	J2 入会基準 2006	p.8
資料 4	準加盟資格	p.9
資料 5	年間1,5億円、3億円、5億円の収支モデル(例)	p.10
資料 6	広告料収入、入場料収入の試算例	p.12
資料 7	J2のクラブ数と試合数の推移	p.14

1. J2リーグの理想のクラブ数

**J2リーグは、将来 22 クラブ以上になることが理想である。
まずは、2010 年に 18 クラブ以上とすることを目標とする。**

「サッカーを通じて豊かなスポーツ文化を創造し、人々の心身の健全な発達と社会の発展に貢献する」。全国各地に自立したスポーツクラブ、サッカークラブがあって、地域において芝生のグラウンドの設置や利用、スポーツを楽しむ機会を増やす活動を主導する。すなわち日本中にできるだけ多くの J クラブが存在することが、冒頭の日本サッカーの理念に叶う。従って J2 リーグにおいて年間リーグ戦を実施できるクラブ数の上限を、同リーグの理想のクラブ数とすることが適当であろう。

1 年 365 日のうち週末中心に開催するリーグ戦試合数のほぼ上限と考えられる数字は、22 クラブによる 2 回戦リーグの、年間 42 節である。各クラブのホーム試合数は、21 になる。参考例として、欧州のサッカー先進国の現状(資料 1)を添付する。

併せて 2010 年に J2 を 18 クラブ以上とするという具体的目標を設定する。これはあらかじめ J2 入会基準を明確にし、厳格に運営した上で目指すべき数字である。そのための施策については、「3. J2 のクラブ数増に対応するための施策」で後述するが、参考資料として、2010 年に J2=18 クラブを想定したプラン(資料 2)を添付する。

2. J2 入会基準

J2 入会基準を、より明確な内容に、改訂する。

J2 入会基準をより明確な内容に改訂(資料 3)することで、クラブに望ましい準備を促し、J2 入会後のスムーズな経営規模の拡大を手助けする。

特に法人として満たすべき条件を詳細に示すことで、クラブ経営陣は J2 入会以前から、プロサッカークラブ経営に習熟できる。またスタジアムなど諸施設が、地域のにぎわいや活気づくりにも真に役立つ仕様を備えられるようになることにも配慮する。

これらの基準を達成する前提としてクラブは、チケットを買って試合を見に来るファン、サポーターの数を増やさなくてはならない。そのために経営、事業、チーム作りなどあらゆる面でしっかりとした運営が必要となる。このようなクラブの努力を促すのが、基準明確化の最大の狙いである。

また、クラブ経営の中核となる社長、GM には J リーグの理念をよく理解し、スポーツビジネスに精通した人物が望まれる。

なお、当然のことながら、原則 JFL2 位以内という成績の基準等の変更は行わず、競技水準に対する考慮は維持する。

3. 「Jリーグ準加盟」制度と「アドバイザー・チーム」

新たに「Jリーグ準加盟」制度を創設し、J2入会を目指すクラブで一定の基準を満たしたものを「Jリーグ準加盟クラブ」と認定する。本制度はJFL所属クラブだけでなく、地域リーグまたは都道府県リーグ所属クラブも対象とする。また、今後は、「準加盟クラブ」のみにJ2入会を認めるものとする。

JFAとJリーグは「アドバイザー・チーム」を設置し、準加盟クラブが前項の入会基準を満足できるよう、積極的に支援する。

J2入会を目指すクラブは(資料4)に示す基準を満足すれば、「Jリーグ準加盟クラブ」と認定される。JFLや地域リーグのクラブだけでなく、都道府県リーグのクラブにも、準加盟クラブとなる資格が与えられる。JFAとJリーグは「アドバイザー・チーム」を設置し、準加盟クラブが前項の入会基準を速やかに実現できるよう、積極的に支援する。JFAとJリーグは準加盟クラブの申請を随時受け付け、年4回の審査機会を設ける。

Jリーグは2005年シーズンに、関西および九州地区における観客増のため、両地域のJクラブに地元メディアとの協力方法等を助言し、大きな成果を収めた。本件の「アドバイザー・チーム」は、こういったプロクラブ経営ノウハウを、より積極的かつ広範に活用するものである。

なお都道府県協会は、同協会に所属するクラブが準加盟認定を受けた場合、そのクラブをできるだけ速やかに都道府県リーグ1部に参加させる優遇措置をとるものとする。

4. J2クラブの配分金

J2クラブが増加していく間、Jリーグ事務局は毎年の配分金の見通しを早めに示す必要がある。同時にクラブには、配分金に依存しない経営が求められる。

今後、J2クラブ数が増加していく過程において、Jリーグからクラブへの配分金が一時的に減少する局面もあり得ることを認識すべきである。既存J2クラブとJ2入りを目指すクラブにおいては、配分金に依存しない経営を確立することが求められる。

JFAとJリーグは第3項に述べた「アドバイザー・チーム」によって、クラブの事業に関する助言を与え、クラブの自立を支援する。

5. クラブの経営規模

J2入会を目指すクラブは、入会前年度に年間1.5億円程度、入会年度に年間3億円程度、その後速やかに年間5億円程度の事業収入を挙げることが望ましい。

これまでJ2リーグの最小クラブは、年間3億円程度の収入で経営されており、今後も同規模での経営は不可能でない。但し、かつての「3億円クラブ」の多くが、一度は深刻な経営危機に陥ってきたのもまた事実である。

今後J2入会を目指すクラブには、まず入会前年度に年間1.5億円程度の事業収入を上げることが要請される。また入会後についても、入会年度に年間3億円程度を、その後は速やかに年間5億円程度の収入を目標とすべきである。(資料5)(資料6)

なお本項に言う「収入」は、Jリーグからの配分金を含まない数値であることを付記する。

6. J2リーグの大会方式と試合数

J2クラブ数を増やしていく過程で、3回戦リーグ方式をとるべき時期(15～18クラブ)がある。

2006年シーズンのJ2は13クラブ4回戦で実施される。年間52節で、各クラブのホーム試合数は24だ。ここからクラブ数が増えていくと年間節数が増えすぎ、平日試合が常態化し、日程が過密化する。対策としては3回戦または2回戦リーグにするしかないが、4回戦から急に2回戦に変更すると、クラブのホーム試合数一すなわち営業機会が激減し、クラブの経営を大きく圧迫する可能性が高い。そこでホーム試合数の急激な減少を避けるために、J2クラブ数が15～18クラブのいわば発展途上の時期は、3回戦リーグ形式をとることを提案する。(資料7)

3回戦リーグでは、ホーム・アンド・アウェーの原則が変則的になり公平性を保ちづらくなるが、クラブが急に多くの営業機会を失うよりも、経営上のリスクは圧倒的に少ない。

7. J2とJFLの入れ替え制

J2とJFLの入れ替えは、当分の間導入しない。

J2とJFLとの入れ替え制は、J2およびJFLが十分に成熟した後に導入するのが妥当である。

入れ替え制には、安易な入会希望を牽制排除する効果が期待できるが、同じ効果は他の施策の組み合わせによって達成可能だろう。

なおJリーグは既に、財政面に問題あるクラブを退会させる制度を設けている。

巻末資料

資料1:各国のトップリーグのクラブ数(2004/05 シーズン実績)

	トップリーグ	2 番目のリーグ
イングランド	20 クラブ	24 クラブ
スペイン	20 クラブ	22 クラブ
イタリア	20 クラブ	22 クラブ
フランス	20 クラブ	20 クラブ
オランダ	18 クラブ	19 クラブ
ドイツ	18 クラブ	18 クラブ
日本	18 クラブ	12 クラブ

資料 2:2010 年に J2=18 クラブを想定したプラン

	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年
J1 クラブ数	18	18	18	18	18
J2 クラブ数	13		目標 16 以上		目標 18 以上
主たる 国際大会	W 杯(ドイツ)	アジア杯 五輪予選	五輪(北京)	W 杯予選	W 杯(南ア)

資料3:J2 入会基準

遵守	<ul style="list-style-type: none"> 協会、Jリーグの諸規程を遵守すること。 	第20条
準加盟(注1)	<ul style="list-style-type: none"> 原則として「Jリーグ準加盟クラブ」と認定され、1年以上経過していること。(2007年度入会審査においてはこの限りではない。) 	
成績	<ul style="list-style-type: none"> 原則として、JFL 2位以内。 Jリーグによる戦力調査。 	第19条の2 第20条
集客	<ul style="list-style-type: none"> J2入会の直前年度に、ファンクラブや後援会などの安定的な支援組織が充実していること。 J2入会の直前年度の1試合平均観客数が、3,000人以上であること。 	
法人	<ul style="list-style-type: none"> 日本法に基づき設立された公益法人または発行済株式総数の過半数を日本国籍を有するものが保有する株式会社であること。 	第19条の2
	<ul style="list-style-type: none"> J2入会の予備審査を申請する年の6月30日までに、設立後1年以上経過していること。 	第20条
	<ul style="list-style-type: none"> クラブの経営状態が適正であること。 	第20条
	<ul style="list-style-type: none"> 常勤役員1名以上。常勤のGM。常勤スタッフは、3名以上で財務、事業、広報、運営および強化等の職務を果たすこと。 	
	<ul style="list-style-type: none"> 入会直前年度における年間事業収入(注2)が、1.5億円程度であること。また入会后ただちに3億円以上、その後速やかに5億円以上の事業計画を有すること。 	
ホーム スタジアム (注3)	<ul style="list-style-type: none"> 10,000席以上(芝生席等、Jリーグが観戦に支障があると判断する席は数えない)。※別に基準を定める。 <ul style="list-style-type: none"> — 個席、5,000席以上。 メインスタンド中央部に、屋根付き来賓席50席以上。同、屋根付き記者席80席以上。 メインスタンド中央部に、屋根付き、肘掛け付きカフホルダー付き個席100席以上。 上記の来賓席と個席に対し、ケータリングサービスを提供しうる設備とスペースがあること。 常緑天然芝のピッチ。105m×68m。 <ul style="list-style-type: none"> — 原則として外側周囲に1.5m以上の芝生部分。 ピッチ内平均照明1,500ルクス以上。 その他、諸施設。 <ul style="list-style-type: none"> — テレビ放送用設備、スペース。 — 競技設備。 — 居室、控え室。 — ハンディキャップ対応。 — エレベーターなど、来賓の導線に支障のないこと。 リーグ戦の80%以上で使用できる。 	第20条、 競技場検査 要項
ホームタウン	<ul style="list-style-type: none"> ホームタウン自治体、サッカー協会の、承諾書。 <ul style="list-style-type: none"> — 自治体の協力：アクセス改善への協力、スタジアムや練習場の優先使用。 	第20条

下部組織	<ul style="list-style-type: none"> 第 1、2、3 および 4 種のチームを有すること。 <ul style="list-style-type: none"> 4 種はスクール、クリニック等の活動で足る。 2～4 種のいずれかひとつは、入会后 3 年間猶予する。 	第 19 条の 2
選手	<ul style="list-style-type: none"> プロ A 選手を 5 名以上保有する。 	第 19 条の 2
監督、コーチ	<ul style="list-style-type: none"> トップチーム監督は、S 級資格保有者。 サテライトチーム監督として、A 級以上の資格保有者。 2、3、4 種の各チームに、B 級以上の資格保有者。 	第 19 条の 2、 第 113 条、第 114 条
その他事務局 による調査	<ul style="list-style-type: none"> 練習場など。 その他 Jリーグが必要と認める事項。 	第 20 条

注 1: Jリーグ準加盟制度については、第 3 項および資料 4 に記述する。

注 2: 入会直前年度の年間事業収入については、十分合理的な予測値をもって判断する。

注 3: 2007 年以降のスタジアム基準については、今後検討を深め、より明確に提示する。

資料 4: 準加盟資格

遵守	<ul style="list-style-type: none"> 協会、Jリーグの諸規程を遵守すること。
法人	<ul style="list-style-type: none"> 日本法に基づき設立された公益法人、特定非営利活動法人、または発行済株式総数の過半数を日本国籍を有するものが保有する株式会社であること。 上記の法人は、サッカークラブの運営を主たる業務としなくてはならない。 クラブの経営状態が適正であること。 常勤役員 1 名以上、常勤スタッフ 2 名以上。 <ul style="list-style-type: none"> 財務管理体制が確立されていること。
ホーム スタジアム	<ul style="list-style-type: none"> ホームタウン内に、下記のスタジアムを、確保できる。 <ul style="list-style-type: none"> Jリーグ入会までに、入会基準を満たすよう改修される見込みがある。 現在所属しているリーグ戦のホーム試合は、相当程度スタジアムで開催できる。
ホームタウン	<ul style="list-style-type: none"> 将来 Jリーグを目指すことを、所属する都道府県協会が承認している。 ホームタウンの自治体が、Jリーグを目指すクラブを支援する姿勢を文書で示している。
その他	<ul style="list-style-type: none"> JFL、地域リーグまたは都道府県リーグに参加していること。 相当数の企業の支援が得られる見込みがある。 練習場を確保している。 都道府県リーグ所属クラブは、JFA「Jリーグ加盟を標榜するクラブに対する優遇措置」の利用を、具体的に計画していること。 その他 Jリーグが必要と認める事項

資料 5:年間 1.5 億円、3 億円、5 億円の収支モデル(例)

(1) 収入モデル(例)

(単位は、百万円)	JFL で年 1.5 億円	J2 で年 3 億円	J2 で年 5 億円
事業収入合計	150	301	500
広告料収入	68	129	215
看板	18	48	80
ユニフォーム	45	66	110
その他	5	15	25
入場料収入	50	95	150
シーズンチケット	14	33	60
シーズンチケット以外	36	62	90
放送権収入	2	20	30
グッズ収入	23	30	40
その他収入	7	27	65
ユニフォーム契約金	0	0	0
移籍金(含む:レンタル料)	0	20	50
主管権譲渡・PSM出場	0	0	0
出演料(CM・イベント)	0	0	1
ファンクラブ(後援会・賛助会員)収入	3	3	5
スクール会費	2	2	5
その他	2	2	4

※ 広告料収入、入場料収入の試算例は、資料6に詳述する。

(2) 支出モデル(例)

(単位は、百万円)		JFL で年 1.5 億円	J2 で年 3 億円	J2 で年 5 億円	
事業費用合計		150	300	500	
事業費	人件費	監督・コーチ他チームスタッフ	17	40	60
		トップチーム	10	30	45
		下部組織(ユース以下)	7	10	15
		選手(日本人)	35	82	140
		報酬	35	80	138
		移籍金償却費	0	2	2
		選手(外国籍)	0	0	30
		報酬	0	0	25
		移籍金償却費	0	0	5
	物件費	試合運営直接費	41	59	85
		競技場使用料	6	10	20
		チーム移動費	24	28	30
		広告宣伝費	3	5	10
		入場券販売費	2	2	2
		警備・運営委託費	2	4	12
		JFA・リーグ納付金	1	2	3
		その他	3	8	8
		チーム運営費	10	33	60
		合宿費	0	3	8
		グラウンド賃借料(含:クラブハウス)	0	8	12
維持費(メンテナンス費用)	0	8	12		
その他(用具・医療機器等)	10	14	28		
グッズ仕入れに関わる原価		13	17	22	
一般管理費	人件費	14	24	33	
	役員報酬(実払分)	6	8	10	
	社員報酬(実払分)	8	16	20	
	アルバイト費用	0	0	3	
	その他	0	0	0	
	物件費	20	47	70	
	事務所賃借料	1	1	1	
	事務所諸経費	4	6	6	
	広報費	4	9	9	
	リーグ年会費	10	20	20	
その他	1	11	34		

(1) 広告料収入の 試算例

■ スポンサー収入モデル/年間 68 百万円

		数量	単価	小計	計
看板		60	300,000		18,000,000
ユニフォーム	胸	1	25,000,000	25,000,000	45,000,000
	背中	1	10,000,000	10,000,000	
	袖	1	5,000,000	5,000,000	
	パンツ	1	5,000,000	5,000,000	
その他		10	500,000		5,000,000
				合計	68,000,000

■ スポンサー収入モデル/年間 129 百万円

		数量	単価	小計	計
看板		80	600,000		48,000,000
ユニフォーム	胸	1	36,000,000	36,000,000	66,000,000
	背中	1	18,000,000	18,000,000	
	袖	1	6,000,000	6,000,000	
	パンツ	1	6,000,000	6,000,000	
その他		10	1,500,000		15,000,000
				合計	129,000,000

■ スポンサー収入モデル/年間 215 百万円

		数量	単価	小計	計
看板		80	1,000,000		80,000,000
ユニフォーム	胸	1	60,000,000	60,000,000	110,000,000
	背中	1	30,000,000	30,000,000	
	袖	1	10,000,000	10,000,000	
	パンツ	1	10,000,000	10,000,000	
その他		10	2,500,000		25,000,000
				合計	215,000,000

(2) 入場料収入の試算例

		枚数	単価	金額	計	
シーズン券 S	大人	30	20,000	600,000	17,295,000	
	子供	20	6,000	120,000		
シーズン券自由	大人	1,100	12,000	13,200,000		
	子供	750	4,500	3,375,000		
招待		300	0	0		0
座席指定		25	3,000	75,000		2,145,000
ブロック指定	大人	300	2,000	600,000		
	子供	120	1,000	120,000		
自由	大人	750	1,500	1,125,000		
	子供	450	500	225,000		
			試合数	17	36,465,000	
入場者数*		3,125		年間収入	53,760,000	

*シーズン券の来場率 70%、招待券の来場率 50%で計算。

		枚数	単価	金額	計	
シーズン券 S	大人	40	30,000	1,200,000	36,350,000	
	子供	25	6,000	150,000		
シーズン券自由	大人	1,500	20,000	30,000,000		
	子供	1,000	5,000	5,000,000		
招待		400	0	0		0
座席指定		30	3,000	90,000		2,840,000
ブロック指定	大人	400	2,000	800,000		
	子供	150	1,000	150,000		
自由	大人	1,000	1,500	1,500,000		
	子供	600	500	300,000		
			試合数	22	62,480,000	
入場者数*		4,176		年間収入	98,830,000	

*シーズン券の来場率 70%、招待券の来場率 50%で計算。

		枚数	単価	金額	計	
シーズン券 S	大人	60	30,000	1,800,000	60,040,000	
	子供	40	6,000	240,000		
シーズン券自由	大人	2,500	20,000	50,000,000		
	子供	1,600	5,000	8,000,000		
招待		400	0	0		0
座席指定		40	3,000	120,000		4,095,000
ブロック指定	大人	550	2,000	1,100,000		
	子供	350	1,000	350,000		
自由	大人	1,400	1,500	2,100,000		
	子供	850	500	425,000		
			試合数	22	90,090,000	
入場者数*		6,330		年間収入	150,130,000	

*シーズン券の来場率 70%、招待券の来場率 50%で計算。

資料 7: J2 のクラブ数と試合数の推移

