

News Release

Jリーグ所属の全クラブを ビジネスマネジメントの側面からランキングした 「Jリーグ マネジメントカップ 2016」を発表

公表された 2016 年の財務情報等を基にビジネスマネジメントを数値化
J1:浦和レッドダイヤモンズ、J2:レノファ山口 FC、J3:栃木 SC がそれぞれ首位に

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社(東京都千代田区、代表執行役社長 鳥野仁以下、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー、DTFA)は、2017 年 7 月に Jリーグから公表された 53 クラブの 2016 年の財務情報を中心に、ビジネスマネジメント(以下、BM)における重要なテーマであるマーケティング、経営効率、経営戦略、財務状況の 4 つをそれぞれのステージに分けて数値化し、J1、J2、J3 全クラブのビジネスランキングを発表します。2016 年の BM ランキングは、J1 は浦和レッドダイヤモンズ、J2 はレノファ山口 FC、J3 は栃木 SC がそれぞれ第 1 位となりました。

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザーは、本データ分析結果が多くのステークホルダーにより活用されることで、クラブマネジメントの質の向上に寄与していきたいと考えています。また同時に、ベンチマークを含めたデータ分析が、発展途上のスポーツビジネスという領域を大きく発展させる有効なツールになると考えています。

【数値化方法】

マーケティング、経営効率、経営戦略、財務状況に対して、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザーが独自の KPI(Key Performance Indicators: 重要業績評価指標)を設定しております。各 KPI は以下の通りです。

マーケティング: 平均入場者数、スタジアム集客率、新規観戦者割合、客単価

経営効率: 勝点 1 あたりチーム人件費、勝点 1 あたり入場料収入

経営戦略: 売上高・チーム人件費率、販営費 100 万円あたり入場料等収入、グッズ関連利益額

財務状況: 売上高、売上高成長率、自己資本比率

- 上記 KPI に基づいてリーグ別にランキングに応じたポイントを付与(J1 の第 1 位は 18 ポイント、J2 の第 1 位は 22 ポイント、J3 の第 1 位は 13 ポイントで、順位が 1 つ下がるごとに 1 ポイント減らす)
- 最終的に 4 つのステージの累計ポイントによってランキングする。
- BM ポイントが同率の場合、マーケティング、経営効率、経営戦略、財務状況の順で順位が上のクラブを上位クラブとする。
- Jリーグからの開示情報が一部精緻化されたことに伴い、今回より KPI に「グッズ関連利益額」を追加している。

「Jリーグ マネジメントカップ 2016」ランキング結果

■J1

順位	クラブ	BMポイント	マーケティング	経営効率	経営戦略	財務状況
第1位	浦和	171	46	29★	51★	45
第2位	G大阪	170	59★	24	49	38
第3位	鹿島	150	41	21	37	51★
第4位	川崎F	146	51	26	37	32
第5位	広島	141	40	18	48	35

★:ステージ内首位、数字はポイント数

J1 1位の浦和レッドダイヤモンズの勝因はリーグトップの安定した入場者数

浦和はマーケティング分野では第4位、経営効率、経営戦略分野ではともに第1位、財務状況分野では第2位と安定した成績を収め、吹田スタジアムの稼働で勢いに乗るG大阪を僅差でかわし、2014年シーズン以来2度目の優勝となりました。

好成績を牽引した要因は安定した入場者数であり、それが多くのスポンサー収入やグッズ販売につながったと考えられる。中でも特筆すべきはグッズ関連利益の規模であり、他クラブを圧倒しています。一方で、新規観戦者割合や集客率等には課題も抱えており、今後どのようなBM施策が行われていくか、注目されます。

■J2

順位	クラブ	BMポイント	マーケティング	経営効率	経営戦略	財務状況
第1位	山口	218	72	38★	63★	45★
第2位	松本	198	74★	27	52	45★
第3位	C大阪	181	72	23	42	44
第4位	札幌	181	60	30	52	39
第5位	清水	172	63	21	43	45★

★:ステージ内首位、数字はポイント数

J2 1位はFM(フィールドマネジメント)でJ2昇格初年度のレノファ山口FC

山口はマーケティング分野で第2位、経営効率、経営戦略、財務状況分野ではともに第1位となり、昨シーズンのJ3での優勝に続き、昇格初年度でのJ2優勝となりました。

山口は2014年にJFLに加入してから毎年、J3、J2へと順調に昇格してきており、それがBM面にも好影響を与えています。一方、2016年はJ1への昇格を果たせなかったため、来期はJリーグ加入後初めて昇格がないなかで迎えるシーズンとなり、BM施策の真価が問われるシーズンとなります。今後の動向に注目です。

■J3

順位	クラブ	BMポイント	マーケティング	経営効率	経営戦略	財務状況
第1位	栃木	102	34★	16	30	22
第2位	大分	102	31	16	31	24
第3位	鹿児島	101	24	14	34★	29
第4位	長野	97	30	13	21	33★
第5位	相模原	89	24	18★	27	20

★はステージ内首位、数字はポイント数

J3 1 位は新規参入の勢いを活かした栃木 SC

栃木はマーケティング分野で第 1 位、経営効率、経営戦略分野ではともに第 3 位、財務状況分野では第 7 位となっており、BM ポイントでは大分と並んだものの、我々が重要と考えるマーケティング分野で大分を抑え、僅差での優勝を勝ち取っています。

栃木および大分はともに 2016 年から J3 に降格したクラブだが、フィールドマネジメント(以下、FM)面では大分が第 1 位で J2 昇格、栃木は第 2 位で最終的に J3 残留と明暗は分かれました。とは言え、降格はクラブとサポーターの団結力を醸成する機会と捉えることもできます。これをバネとした BM 施策の強化を通じた来シーズンの飛躍が期待されます。

Jリーグのビジネスはリーグだけで実施しているものではなく、加盟しているクラブにおけるビジネスの積上げに拠るところも大きい。今後クラブチームのマネジメントは、いかに強く、魅力的なフットボールを実現するかという FM 面だけでなく、いかにビジネスとして収益を上げ、また事業拡大をするための原資を確保するかという BM 面にも比重を置いていくことが求められています。

その他詳細については、以下にて公表しています。

<https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/consumer-and-industrial-products/articles/sb/j-league-management-cup-2016.html>

デロイトトーマツが務める Jリーグサポーターングカンパニー

デロイトトーマツは 2017 年 6 月に経営戦略領域およびデジタルマーケティング戦略領域に関するアライアンス契約を締結し、Jリーグのオフィシャルサポーターングカンパニーとなりました。DTFA を中心としたスポーツビジネスグループが有するスポーツビジネスの知見と、グローバルで長年培った経営戦略やデータ分析、およびデロイトトーマツ コンサルティング 合同会社の Deloitte Digital が有するデジタル戦略のノウハウを両社で提供し、Jリーグ開幕 25 周年を迎える 2018 年シーズンに向けた観客数の拡大ならびに新たなサポーターエクスペリエンスの創出と観客の利便性向上を Jリーグと連携し取り組んでいます。

スポーツビジネスグループ(SBG)について

チームの強化から観客・ファンの獲得、収益を最大化する商品サービスの開発、スタジアムの建設・運営管理など、スポーツビジネスを成功させるために解決すべき課題は数多く存在します。デロイトトーマツグループでは、財務会計、戦略、マーケティング・業務改革など、あらゆる分野のプロフェッショナルを擁し、スポーツビジネス領域におけるグローバルでの豊富な知見を活かしながら、全面的に事業支援を行う体制を整えています。

www.deloitte.com/jp/sports-business

<サービスに関する 企業様からのお問い合わせ先>

デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社
スポーツビジネス グループ(SBG) 里崎
Tel: 03-6213-1180
Email: dtfasbg@tohmatu.co.jp

<報道機関の方からのお問い合わせ先>

デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社
(デロイトトーマツ コーポレートソリューション 合同会社)
広報担当 野中・奥村
Tel: 03-6213-1180
Email: dtfa.koho@tohmatu.co.jp

デロイト トーマツ グループは日本におけるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームであるデロイト トーマツ 合同会社およびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング 合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社、デロイト トーマツ 税理士 法人、DT 弁護士 法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション 合同会社を含む)の総称です。デロイト トーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー、税務、法務等を提供しています。また、国内約 40 都市に約 11,000 名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト (www.deloitte.com/jp)をご覧ください。

Deloitte(デロイト)は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクアドバイザー、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界 150 を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の 8 割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約 245,000 名の専門家については、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)、[Twitter](#) もご覧ください。

Deloitte(デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイト トウシュ トーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitte のメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited