

2025 年 5 月 27 日

2025 年度 第 5 回Jリーグ理事会後会見発言録

2025 年 5 月 27 日(火) 16:00～

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 窪田 慎二
執行役員 青影 宜典
執行役員 樋口 順也
執行役員 辻井 隆行
経営基盤本部長 大城亨太

陪席： 執行役員 鈴木 章吾

司会： 広報部長 萩原 和之

【司会(萩原広報部長)】

本日開催いたしました第 5 回理事会後の会見を開催いたします。

今回は 2 部構成で進めさせていただきます。1 部の登壇者は、各議題に関する担当領域を担う執行役員の窪田、青影、樋口の 3 名と本部長の大城です。理事会で決議された事項と、報告されている事項、計 3 項目を第 1 部としてご報告いたします。

第 2 部はその他報告事項が 2 項目あり、青影、大城よりクラブ経営情報開示の速報と、辻井よりサステナビリティ領域に関する活動のインフォメーションをさせていただきます。トピックスは全 5 項目です。

第 1 部の 1 つ目です。まずは『U-21Jリーグ』新設の件、来年 9 月頃から新たに始まることが決定いたしました。後ほど樋口よりご説明いたします。

2 つ目、理念強化配分金の支給額の決定については 2 月の理事会後会見時にもお話しています。2023 年の 3 クラブ分と 2024 年の 10 クラブ分でファン指標配分金と競技順位でそれぞれ計算した額を合算し 21.6 億円分の配分を行うことと、配分対象となる候補クラブは決定しましたが、理念強化配分金は 5 月に個々のクラブから計画を提出いただき、用途の審査等のプロセスを経て確定することをお伝えしておりました。今回、審査を滞りなく終え、配分が確定したことをお知らせいたします。参考として 2/25 のプレスリリースをご参照いただければと思います。

<https://aboutj.league.jp/corporate/pressrelease/post.php?code=ef8e24ec-1062-4651-8d1f-83d37db16a90&y=&m=&q=>

3 つ目、25/26 シーズン AFC クラブライセンスが 6 クラブに交付された件については、後ほど大城よりご説明いたします。

第1部「U-21 Jリーグ」創設 について

まずは樋口より、「U-21 Jリーグ」創設についてご説明いたします。

<https://aboutj.league.jp/corporate/pressrelease/post.php?code=0896986b-2a81-40e2-83cb-f9e75ba1571a&y=&m=&q=>

U-21 Jリーグ創設



● 11クラブが参加

【現在J1】 浦和 FC東京 東京V 川崎F 清水 名古屋 G大阪 神戸 岡山 (9クラブ)
【現在J2】 磐田 長崎 (2クラブ)

● 2026/27 シーズンから開始

- ・ 2026年8-9月頃に開幕 → 2027年4月頃に閉幕
- ・ 創設2シーズン程度は、様々な緩和措置を設定（選手年齢 / 試合会場 等）

J.LEAGUE

ALL RIGHTS RESERVED, JAPAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE 2

ポストユース(19～21歳)および周辺年代の選手育成・強化を目的に、21歳以下の選手を主な対象とする大会「U-21 Jリーグ」(仮称)を創設することを本日の理事会で決議いたしました。「U-21 Jリーグ」は2026/27シーズンに開始し、東西2リーグ制で計11クラブが参加予定です。

今月の実行委員会前日の5月19日(月)をクラブからの最終申請締め切りとしていましたが、浦和レッズ、FC東京、東京ヴェルディ、川崎フロンターレ、清水エスパルス、ジュビロ磐田、名古屋グランパス、ガンバ大阪、ヴィッセル神戸、ファジアーノ岡山、V・ファーレン長崎の計11クラブに申請いただきました。

シーズン移行の最初の年である2026/27シーズンから開幕いたします。現状、仮の試合日程ですが、2026年9月頃に開幕、シーズン終盤の2027年4月頃に閉幕をする試合日程を検討しています。現在から約一年後から開幕いたしますが、急に21歳以下の選手がたくさん出てくるわけではありませんので、ある程度暫定的な緩和措置等を取りながら、3シーズン目(=2028/29シーズン)くらいに完成形を迎えたいという議論を11クラブとしています。従って、最初の2年はオーバーエイジの選手を少し多めに参加できるようにしたり、試合会場に関しても、多くのお客様に観戦いただくことを大事な観点としている一方、会場の確保が難しい点もあることから、フレキシブルな対応をしていくことで合意をしています。

検討の経緯



- 2024 年 3 月 | 複数クラブから検討の打診
- 2024 年 7 月 | 本格検討を開始
- 2024 年 10 月 | 積極検討するクラブによる検討分科会を設立
- 2024 年 12 月 | “目的を達成できる大会”にするための各種ルールの方針を設計
- 2025 年 1 月 | クラブの意向確認
- 2025 年 3 月 | 「実施する方向で詳細検討に入る」ことの確認
- 2025 年 5 月 | クラブによる最終申請 ・ 理事会での決議

JLEAGUE

ALL RIGHTS RESERVED, JAPAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE 4

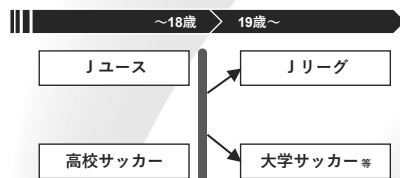
数年前まではJ3にU-23のクラブが3チーム参加していましたが、それがなくなってからエリートリーグを2シーズン実施いたしました。それ以降、アンダー世代の抜本的な大会施策は実施していませんでしたが、2024年3月頃、契約制度など様々な議論をしている際に、複数のクラブからもう一度このような施策を検討したい旨の打診がありました。同年7月からリーグでも実行委員会や理事会で本格的な議論を開始し、10月から今年の初めにかけて関心の高いクラブによる検討分科会を複数回開催し、議論を行ってきました。2025年3月には「参加するクラブが集まれば最終的に実施する」方向で、詳細の検討に入ることを実行委員会および理事会で確認し、本日の理事会での決議に至りました。

創設の背景(1) | 日本サッカーの大きな課題



日本サッカーには、
18歳（＝高校生年代）までは『Jユース』や『高校サッカー』のように
トップ水準で年間を通して戦う環境があります。

しかし、19歳になると、
『プロリーグ』で戦うか、または『大学サッカー』等の選択肢に限られます。



19歳で活躍するにはハードルが高過ぎるケースが多い。
下部リーグへの期限付移籍などで自クラブの外で場を作る試みも多くある。

高水準でプレーできるが、卒業すると既に23歳。
例えばJクラブでの活躍後に海外移籍する場合は、高い移籍金や将来のキャリア
観点から考えると、大きな遅れとなってしまうことも。

JLEAGUE

ALL RIGHTS RESERVED, JAPAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE 5

日本サッカーの大きな課題を記載しています。18歳（＝高校生年代）までは『Jユース』や『高校サッカー』のようなトップ水準で年間を通して戦う環境がありますが、19歳（＝大学生年代）になると、『プロリーグ』で戦うか、もしくは『大学サッカー』等の選択肢に限られる状態になっています。日本の大学サッカーは、世界的に見ても特殊な環境で、非常に優れた育成・強化の環境を有していると思っています。一方、高校卒業してすぐにJリーグに加入した選手は、すぐに19歳の年代でトッ

プロの試合に出場することはやはりなかなか難しく、90 分の出場機会が年間通しても数試合しかなかったり、例えばJ1クラブの場合、自クラブでの出場が難しいので、下部リーグへの期限付移籍などによって、なんとか出場機会を確保している状況です。

大学サッカーでは年間を通して高水準でプレーできる環境があります。一方Jリーグ視点で考えると、大学を卒業してからJリーグに加入すると 23 歳になります。Jリーグに貢献いただける年齢や、昨今増えている海外移籍においては 21 歳くらいまでのマーケットの価値が上昇している中、この 4 年間は少し時間がかかってしまっているというのがJリーグからの観点です。

創設の背景 (2) | その結果、起きていること



19-21歳という年代は、
『プロ選手としての自身の可能性』を最大化するために極めて重要な期間です。

しかし、現状は、その期間に適正な環境でのプレーができず、
『日本サッカー全体の可能性』を狭めている状態にあります。

現状 (日本サッカーの大きな課題)

- 90分に近い出場機会が年に数試合しかやっていない
- 年間を通じたコンディション調整の機会不足
- 練習試合での出場が中心
- 期限付移籍の場合は自クラブの外でのマネジメント
- 適正環境を求めて J リーグでは直接海外へ行くケースも

必要としている "適正なプレー環境"

- 年間を通して90分に近い出場を20試合程度
- 試合-休息-トレーニング-試合のサイクル
- 勝ち負けの重要度が高く、観客や放映で観られている
- 自クラブ内でトップやユースとの適正レベルでの行き来
- 海外移籍の場合は世界での市場価値に応じた移籍金を得る

J LEAGUE

ALL RIGHTS RESERVED, JAPAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE 6

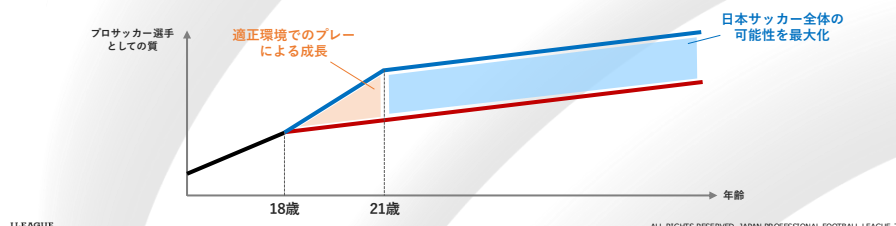
19-21 歳という年代がプロ選手としての自身の可能性やポテンシャルを最大化するためには非常に重要な期間であるにも関わらず、結果として、しっかりとした出場機会に恵まれていないという環境は、『日本サッカー全体の可能性』を狭めているのではないかと考えています。

こうした、日本サッカーの大きな課題を改善するために、大学へ行くことはもちろん、高校卒業後に Jクラブに加入して期限付移籍で下部リーグで活躍することも良いキャリアだと思いますが、もう一つキャリアの選択肢をつくる必要があると考え、『必要としている適正なプレー環境』を用意するために「U-21 Jリーグ」の創設を決断したということが今回の背景です。ここに参加するクラブだけが育成に注力しているのだとか、「U-21 Jリーグ」に全クラブが参加すべきだ、ということではなく、一つの選択肢を作っていきたいということが大きな観点です。

創設の目的



U-21 Jリーグは、日本サッカー全体の可能性を最大化するための
近い将来の日本サッカーを担う若者たち（19-21歳）が戦う大会であり、
高校サッカーで活躍した新しいスターたちが躍動する大会であり、
Jユースのスーパースター候補たち（15-18歳）が現れる大会です。



18歳以下の年代でも、Jリーグユースでプレミアリーグやプリンスリーグで出場していると持て余すが、Jリーグのトップではなかなかプレーできないという状況があったりします。これも、将来のスーパースター候補の可能性を狭めている状況であると思います。従って、ポストユース年代（19-21歳）に限らず、18歳以下、場合によっては中学生なども含めて「U-21 Jリーグ」を活用し、90分お客様に見られている環境で激しい試合をやることにより選手個々の可能性を最大化して、その結果として日本サッカーやJリーグの可能性を最大化する機会にできればと考えています。

現段階での構想（1） | 大会概要

名称：U-21 Jリーグ（仮称）

- 全試合 有観客
- 全試合 インターネット配信

JLEAGUE

ALL RIGHTS RESERVED, JAPAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE 9

大会方式等は現在かなり細かく検討しています。あくまでも現段階での構想であり、今回最終申請いただいて参加いただく11クラブと今後、より密な議論が必要になってくると思います。エリートリーグでは、参加するクラブを増やすこと、間口を広げることに少し振り切っていたため、当時はエントリールールもU-21の選手が3名エントリーしていれば良い、1名先発であれば良いなど、基準は少し緩いものでした。そのため、若い選手だけでいきたいクラブ、トップでケガしているオーバーエイジの選手が多めのクラブ、プレミアリーグやプリンスリーグで戦いながらそこに出場できないレベル

の選手が出ざるを得ないなど、クラブ間で求める水準や強度が大きく異なっていました。且つ試合の日程を組む際も、クラブ同士で調整ができるという形になっていましたので、なかなか試合の消化率が進まないこともありました。従って、今回はその反省も踏まえ、参加するクラブとかなり詳細なルールを検討しています。

また、お客様に観戦いただく観点が大事だと思いますので、お客様を入れる環境を整えること、それから全試合のインターネット配信を予定しています。今後、放映権のセールス等も進めたいと思っていますが、いずれの形でも全試合放映は実施したいと思っています。

現段階での構想（2） | 大会方式

- 東西の2リーグ制から開始
- 同リーグ内での H & A（2周） + 他リーグと HorA（1周）
- 各リーグ上位によるプレーオフを実施
- 週末開催を基本とする（土日月）
* トップチームの試合より後に開催することを理想としています。
- 8-9月頃に開幕 → 4月頃に閉幕

JLEAGUE

ALL RIGHTS RESERVED, JAPAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE 10

大会方式は、まず東西の2リーグ制から開始したいと考えており、どこかのタイミングで全国リーグにするかについては、今後検討いたします。

試合の開催は基本的には週末。参加する11クラブはそれぞれのクラブのトップチームの状況に応じて調整をするのではなく、明治安田J3リーグに参加するくらいの覚悟を持って、試合日程を組んでいく形で考えています。同じ週末にトップチームでプレーできなかった選手や、トップチームで5分しか出場していない選手などは「U-21 Jリーグ」で85分であれば出場可などのルールも今後加えていこうと思います。可能な限り、トップチームの試合より後に、本リーグの試合を実施することが理想だと思っていることから、あえて月曜日も含めています。

現段階での構想(3) | 試合エントリールール 等

- 試合エントリー上限： 18 名（交代上限： 7 名）
- 外国籍枠： 3 名 *ただしトップチームと同様に提携国は外国籍扱いしない
- 監督ライセンス： Aジェネラルを必須とする
- オーバーエイジ（OA）について
 - 『OA（＝年齢制限なし）』と『U-23OA（＝22・23歳）』の2種類を設定
 - 理想形を『OA 3名まで+ U-23OA 3名まで』とし、3シーズン目（＝2028/29シーズン）にこれを目指す
 - 2026/27 シーズンは次の通りとする
 - 推奨基準： OA 3名まで + U-24OA 4名まで *各クラブはこの基準を目指してチーム編成を行う
 - 必須基準： OA 6名まで + U-24OA 4名まで *必ず満たさなければならない基準
 - ★推奨基準に満たない試合において、当該チームは U-21 選手の先発 4名を義務とする。
- 2種登録の選手について = 主にユースでプレーしている選手 等
 - ユースチームの参加大会に応じて、10-15名の事前リストを設定 *年に数回の入れ替えが可能
 - 事前リストの選手は、人数制限なく試合エントリー可能

J.LEAGUE

ALL RIGHTS RESERVED, JAPAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE 11

試合のエントリーについては18名を上限とし、交代は5名にすべきか7名にすべきか、かなり議論いたしましたが、基本的には全員出場できる環境にしようということで7名といたしました。外国籍枠は3名、監督ライセンスはAジェネラルを必須としています。

オーバーエイジや2種登録選手についても、かなり議論を行いました。オーバーエイジは、年齢制限のない通常の「オーバーエイジ(OA)」と、U-23、つまり大学卒業1～2年目くらいの選手も十分この大会で活躍できる環境にあると思っていますので、その年代を特別な「U-23OA(＝22・23歳)」。この2種類を設定しようと思っています。理想形として、「OA 3名まで+ U-23OA 3名まで」とし、3シーズン目(＝2028/29シーズン)を迎えたいと思う中で、最初の2シーズンについては、上限人数を緩和したり、「U-23OA」を「U-24OA」に変える等の工夫をするなど、少し緩和措置を取りながら進めていきたいと考えています。

現段階での構想(4) | 試合会場の基準

- 2026/27 シーズンにおいては、全て『推奨水準』とし、必ず満たすべきものとはしない
- 推奨基準
 - 天然芝もしくはJリーグが認めたハイブリッド芝
 - 更衣室やチームドクターの治療環境 等
 - 有観客（メインスタンド側 / バックスタンド側が望ましい）
 - 適切な位置に試合放映用のカメラが設置できる
 - 適切な位置にパートナー看板を設置できる*本基準を満たせない場合は、“目的を達成できる大会”になるかという観点で、参加クラブによる実行委員会（仮）で事前承認を行う。

J.LEAGUE

ALL RIGHTS RESERVED, JAPAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE 12

試合会場につきましても、できる限り多くのお客様をお迎えできるスタジアムで開催したいと思う一方、試合会場の確保も難しいという観点もありますので、2026/27シーズンはすべて「推奨基準」

といたします。恐らく参加 11 クラブの実行委員会を今後組成することになると思いますが、基準を満たさない場合は実行委員会で事前承認を得て、議論をしたうえで進めていきたいと思っています。

現段階での構想 (5) | 参加条件 等

- クラブの参加条件
 - 4シーズンの参加確約
 - 年会費 1,000 万円
 - 今後の新規参入は 2028/29 シーズン以降
- 今後の検討
 - 明治安田 J3 リーグとの接続検討 * U-21 J リーグの一部上位チームが J3 に参加する構想

JLEAGUE

ALL RIGHTS RESERVED, JAPAN PROFESSIONAL FOOTBALL LEAGUE 13

エリートリーグが 2 シーズンで終わったことを繰り返さないよう、今回参加をご検討いただいたクラブともかなり密な議論をし、またクラブでもハードな議論をいただいた上で、覚悟を持って参加いただいています。4 シーズンの参加の確約、年会費 1,000 万円をお支払いいただくことも確約いただいています。今回のタイミングで申請いただいていないクラブの新規参入は、3 シーズン目の「2028/29 シーズン」以降に受け付ける形で考えています。

今後の検討課題として、「U-21 J リーグ」の一部上位クラブが明治安田 J3 リーグに参入してプレーできる環境を検討していきたいと思っています。

あくまでも現段階での構想が多く含まれており、今後 11 クラブの議論で変わっていく部分もあるかと思っています。ここまで約 1 年をかけて議論をし、覚悟を持って 11 クラブに参加の申請をいただいて、来シーズンから進めたいと思っています。リリースの最後に野々村チェアマンのコメントも記載されていますのでご参照ください。

〔質疑応答〕

Q: 東西 2 リーグの内訳は、11 クラブのうちジュビロ磐田までが東でそれ以降が西という理解で良いですか。

A: 樋口執行役員

クラブに参加申請を募った際は、参加クラブ数が未定だったこともあり、クラブに対して明記はしていないため、参加する 11 クラブと相談して決めている状態ではありません。現実的に考えると、清水エスパルス、ジュビロ磐田までが東で、西が 5 クラブになるのが自然だと思っています。

Q: そうすると、同リーグ内でホーム＆アウェイの 2 試合、他リーグとホームかアウェイで 1 試合となっていますが、東西で試合数が 15 試合、14 試合と変わる形でスタートするということでしょうか。

A: 樋口執行役員

その通りです。

Q: 新規参入は 3 シーズン目から受け入れるということですが、3 年目から参加したクラブも、そこから 4 シーズンの参加確約はありますか。

A: 樋口執行役員

まだ決めていません。このリーグを成功させるには色々難しい面もあると思っています。サテライトリーグ、U-23 選抜、Jリーグ U-22 選抜等、これまでに多くの施策をやってはやめるということを繰り返しています。今回は継続的に成功させるために、これまでの経緯も踏まえて様々な議論してきました。まずは 4 シーズンをしっかり行い、その上で参入クラブも増えていけば、もしかしたら 4 シーズン確約は不要になるかもしれませんが、まだわからない状況です。

Q: 年会費 1,000 万円ということですが、議論の中で 1 クラブあたりだいたいどのぐらいの負担になるといった話は出てきたと思います。現状、各クラブ、運営なども含めて考えると、どの程度の費用負担を覚悟したうえでの参加となっているのでしょうか。

A: 樋口執行役員

クラブによってかなり考え方が異なっています。トップチームと一体となってやっていく考え方のクラブもあれば、完全に分離して行うクラブもあり、シミュレーション上の人件費の計上の仕方もクラブによって様々です。収入と支出それぞれ両方ありますが、収支でいうと恐らく平均 8,000～9,000 万円の投資案件になると思います。

Q: 1 クラブあたり 8,000 万円程度の投資ということですね。

エリートリーグの反省の話がありました。オーバーエイジも分かりますが、強度を保つためには下からの参加をある程度担保しなければならないように思い、現状のルールで大丈夫かという不安もあります。これまでのような失敗を繰り返さないためにはどのような施策を取っていこうと考えていますか。

A: 樋口執行役員

まず、現状のルールで大丈夫だと思っています。この部分はかなり議論しました。リーグ事務局からもう少し人数を絞る案も出していましたが、エリートリーグの課題として、ユース世代の中のトップの選手が出場するのは問題ないが、同じ週末に開催されるプレミアリーグやプリンスリーグにユース世

代のトップの選手が出場し、そこに出られなかった選手がこちらに来るという事態は絶対に避けようという話がありました。従って、事前にユース年代のトップの 10～15 名を申請することによって、そういった事態が起きない仕組みになっています。

Q: 事前リストはクラブ側が出す？

A: 樋口執行役員

はい。基本的にはトップ水準にある 10～15 名を出していただきます。

Q: 新しく U-21 のリーグが創設されるということで、これまで育成型の期限付移籍で下部カテゴリーに移籍をしていた選手が多数いると思いますが、このリーグ創設により、下部カテゴリーに育成型期限付き移籍をしないことで、下部カテゴリーからの不満やそれに対する対策は？

A: 樋口執行役員

冒頭に申し上げた通り、様々な育成・強化の仕方があると思いますので、何か他の制度を阻害するようなものは考えていませんし、色々なやり方があって良いと思っています。今回、11 クラブだけではなく、残りの 49 クラブも含めて担当者会議や実行委員会での検討をしています。ここに参加しないクラブが間接的に不利益を被るのではないかと考えているクラブもあるとは思いますが、それを持って「11 クラブでこのリーグを創設するべきではない」という意見はありませんでした。

Q: 11 クラブは想定より多かったのか、少なかったのか。参加クラブがもっと広がらなかったのは運営費用が総額 1 億円ほどかかるという経営負担が大きいからなのか？

A: 樋口執行役員

各クラブかなり難しい経営判断になると思っていましたので、我々も申請締め切り日の 5 月 19 日まで何クラブになるのか想定できていなかったのが正直なところです。ただ、参加するクラブ数によって創設するかしないか決まることもある状況でしたので、参加申請書には「10 クラブ以上であればやる、10 クラブに達しなければもう一度検討すると」明記しました。結果、10 クラブを超えました。

クラブごとに考え方が違うと思いますので、個別の状況は答えられませんが、平均すると 8,000 万円程度の投資案件になるので、それをどのように使うかはクラブごとに考えが違うと思います。あるクラブは逆に資金力があっても期限付移籍が有効に働いているからそのやり方を続けると言い切っていますし、我々もここを過度に広げようとは思ってなく、一つの選択肢としていくという考えです。

Q: オーバーエイジの枠ですが、推奨基準に満たない試合において、U-21 の選手の先発が 4 人とありますが、この推奨基準を満たしていれば、U-21 の先発の人数の制限は設けないということですか。

A: 樋口執行役員

その理解で合っていますが、推奨基準を満たしていると、18 名中 7 名までがオーバーエイジになると思うので、必然的に U-21 の選手が 4 名ピッチに立つという形になります。

Q: キリギリまで迷ったクラブもあると思いますが、参加をしないと決めた 49 クラブの理由は分かりますか。

A: 樋口執行役員

現時点で公式にヒアリングはできていません。まず、申請のあったクラブを取りまとめて、決議したという段階です。検討しながらも最終的に参加を見送ったクラブもあると思うので、しっかりとヒアリングをし、クラブの考えを聞きたいですし、2 年後も含めて参入を検討いただけるのであれば、相談にも乗りたいと思っています。

第 1 部 AFC クラブライセンス判定結果について

<https://aboutj.league.jp/corporate/pressrelease/post.php?code=403bf470-d692-4621-859b-d8e0abe7247a&y=&m=&q=>

大城 経営基盤本部長より説明

主なトピックス



- ① 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、2025/26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
- ② 神戸、広島、町田、G大阪、川崎F、横浜FMにAFCクラブライセンスを交付
※川崎F・横浜FMはACLEで優勝の可能性があった為交付対象

2

現状、J1リーグと AFC チャンピオンズリーグ (ACL) のカレンダーがずれていることもあり、J1 のクラブライセンスとは別に AFC のクラブライセンス判定も行っています。今回、FC町田ゼルビア、川崎フロンターレ、横浜F・マリノス、ガンバ大阪、ヴィッセル神戸、サンフレッチェ広島の 6 クラブに AFC のクラブライセンスが交付されました。

実際に ACL に出場する可能性が高いのは、川崎フロンターレ、横浜F・マリノスを除く 4 クラブになりますが、審査プロセスが始まった段階ではこの 2 クラブが 2024/25 シーズンの ACL エリートの決勝トーナメントに進出しており、優勝すると翌年の ACL エリートに出場する可能性があったため、審査対象として進めていました。審査プロセスの途中で ACL エリートの結果が出ましたが、AFC からは審査対象を変更することなく、最後までプロセスを進めて欲しいという話がありましたので、この 2 クラブにも交付となっています。

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、2025/26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

※2026シーズン J 1 ~ J 3 クラブライセンスは、2025年9月に判定会議を開催する予定

4

現在Jリーグでは、J1、J2、J3の 3 つのクラブライセンス制度を運用していますが、ACL のシーズンが移行した 23/24 シーズンのタイミングから AFC のクラブライセンスも別途、判定を実施しています。

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)

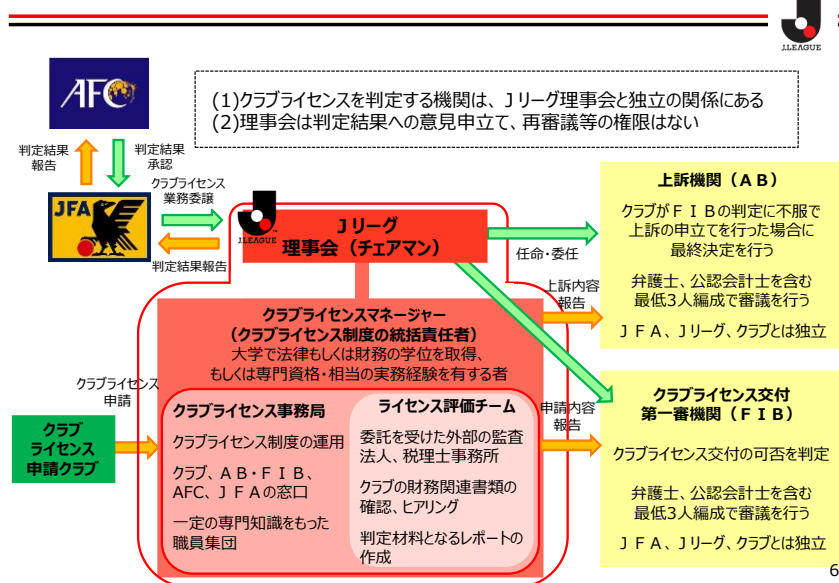
(2) クラブライセンス交付上訴機関 (A B)

- ◆ **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

審査を行っているのは FIB と呼ばれるクラブライセンス交付第一審機関で、弁護士 2 名、公認会計士 2 名の計 4 名から構成される第三者機関となっています。

1 - 3. AFCクラブライセンスに関する組織構成



クラブライセンス制度の運用については、AFC から JFA に対して当制度を運用するよう指導があり、日本においては JFA ではなく、Jリーグが任命・委任する第三者機関でクラブライセンス制度を運用する形になっています。クラブライセンス交付第一審機関(FIB)の任命は理事会が行っていますが、判定に関しては完全に独立した状況で行っています。

2 - 1. AFCクラブライセンス判定結果

AFCクラブライセンス判定結果

判定結果	クラブ数	備考
AFCクラブライセンス交付	6	神戸・広島・町田・G大阪・川崎F・横浜FM
AFCクラブライセンス不交付	0	該当クラブなし

今回、町田ゼルビア、川崎フロンターレ、横浜F・マリノス、ガンバ大阪、ヴィッセル神戸、サンフレッチェ広島に AFC クラブライセンスが交付されました。続いて、補足事項として、B 等級基準の未充足による制裁についてご説明いたします。

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、G大阪	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	広島、G大阪	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、G大阪、川崎F	クラブ名の公表

10

人事体制の中で、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おいて、AFCが求めている人材が所属していないクラブは制裁対象となり、制裁内容は「クラブ名の公表」となっています。

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

2022年からAFCの方針によって、それまでC等級だったものがB等級に引き上げられました。AFCで急な改定が行われたわけですが、JリーグとしてはそれまでAFCが求めている基準に充足する形での配置は推奨しておらず、ゴールキーパーコーチ、フィットネスコーチについては改定後すぐに

資格を取得することが難しいという背景もあったため、J1のクラブライセンスにおいてはFIBの判断で制裁を科さないという対応を継続しています。しかし、AFC クラブライセンスの運用においては、制裁を科さないという対応が認められないため、クラブ名の公表という制裁を科している状況です。ただし、今回制裁を科されたクラブにおいても、ゴールキーパーコーチやフィ트니스コーチが不在というわけではなく、厳密には AFC が求める資格を持っている方がいないという状況ですので、大きな問題があるとは考えていません。

第2部 2024年度クラブ経営情報開示

大城 経営基盤本部長より説明

1-1. はじめに



(1) 経営情報開示の概要

- ① 2024シーズンのJ1、J2、J3全60クラブのうち、3月決算である2クラブ（柏、湘南）を除いた58クラブにつき、5月に先行して経営情報（2024年度決算情報）を開示する
- ② 7月には、全60クラブの経営情報を開示する予定である（「2段階発表」とする）

(2) 「2段階発表」を実施する背景

- ① JリーグおよびJクラブをサポート頂いている方々への迅速な情報提供
 - ・ JリーグおよびJクラブの公共性に鑑みると、適時適切な情報を提供することはJリーグの信頼性を維持・向上していくうえで不可欠である
 - ・ クラブ経営への関心が高まることで、クラブに関わる方々がクラブとともに成長に必要な策を検討、実行していく機会も増加する
- ② クラブライセンス制度の透明性・公平性の担保
 - ・ 迅速な開示を行うことで、クラブライセンス審査の透明性と公平性を担保する

JLEAGUE

2

2024シーズンのJ1、J2、J3全60クラブのうち、3月決算である2クラブ（柏レイソル、湘南ベルマーレ）を除いた58クラブにつき、先行して経営情報（2024年度決算情報）を開示いたします。3月決算の2クラブについては6月末に報告があるため、7月に全60クラブの経営情報を開示する予定です。

現在、JリーグおよびJクラブをサポート頂いている方々への迅速な情報提供を行うこと、またクラブライセンス制度の透明性・公平性の担保という意味合いで、全クラブの状況を2段階で公表しています。主なトピックスについて資料を用いてご説明します。

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1,649億円**となり、前期比114%、**48クラブが増収**であった。
 - ✓ 入場料収入は前期比121%となり、大幅に増収。
 - ✓ **浦和は、2年連続で売上高100億円超**（102億円）。
広島は、新スタジアム効果もあり、前期比38億円増の売上高80億円。
 - ✓ Jリーグ・Jクラブ全体の売上高は**1,900億円を超える**見通し（3月決算クラブを含む）
- ② 売上原価・販管費は58クラブ合計で過去最高の1,659億円となり、売上高と同様に増加している。（前期比112%）。
- ③ 2024年度より、移籍補償金等収入と移籍関連費用の科目を新たに開示対象とした。
 - ✓ 移籍補償金等収入は、国外から43億円、国内から58億円。
 - ✓ 移籍関連費用は、国外向け56億円、国内向け52億円。

JLEAGUE

3

2024年度の売上高は58クラブ合計で過去最高の1,649億円となりました。前期比114%。48クラブが増収という状況でした。売上高の項目の中で、入場料収入の伸びが特に大きく、前期比121%と大幅に増収いたしました。

個別のクラブとして、浦和レッズは、2年連続で売上高100億円超（102億円）。サンフレッチェ広島は、新スタジアム効果もあり大きく売上を伸ばし、前期比38億円増の売上高80億円に到達しました。Jリーグ・Jクラブ全体の売上高は、配分金など内部での取引を消去した数字になりますが、3月決算クラブを含めると1,900億円を超える見通しです。

続いて、売上原価・販管費も58クラブ合計で過去最高の1,659億円となりました（前期比112%）。伸びた売上高が、フットボールの質の向上に適切に配分されていると評価しています。

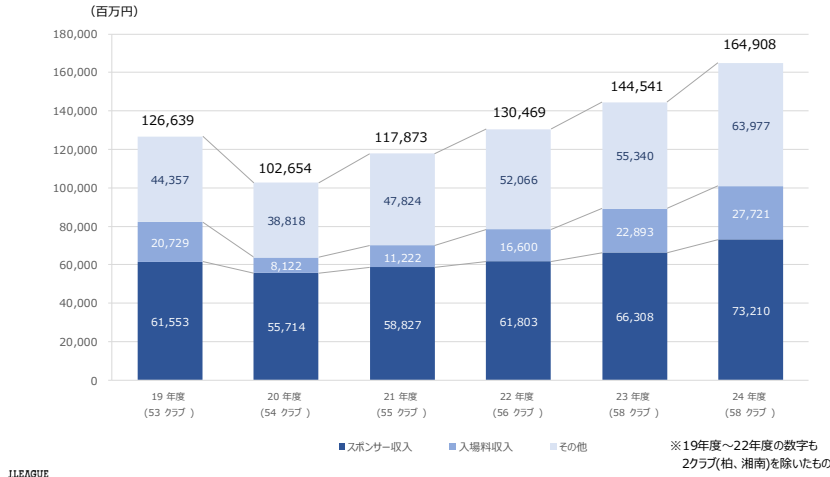
2024年度より、開示の項目の一部変更を行い、これまで開示項目に含めていなかった移籍補償金等収入と移籍関連費用の移籍に関する収支について、国外・国内に分けて新たに開示対象としました。移籍補償金等収入は、国外から43億円、国内から58億円でした。移籍関連費用は、国外向け56億円、国内向け52億円という状況です。

シーズン移行の論点の中で移籍金の収入を増やしていくことも課題の一つとなっていますので、現在クラブが移籍関連でどのくらい収入を得られているかをオープンにする趣旨で開示をしています。2023年度まで開示をしていませんので、現時点では比較の議論はできませんが、これからシーズン移行に伴い、分析を進めていく必要があると思っています。続いて年度別推移についてご説明します。

1-3. 売上高推移



- 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1,649億円となった。
- 入場料収入もコロナ前を上回った2023年度をさらに上回り大幅に増収。



JLEAGUE

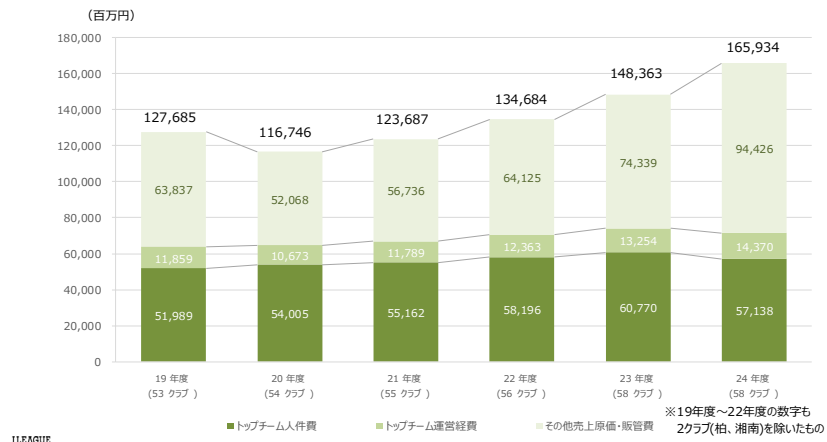
4

コロナ禍前の2019年から、2024年までを並べています。2020年にコロナ禍で落ち込みましたが順調に回復し、2022年度にコロナ禍を上回り、そこから右肩上がりに成長が続いています。

1-4. 売上原価・販管費推移



- 売上原価・販管費合計は、昨年度からも増加し、1,659億円となった。
- トップチーム人件費（移籍関連費用除く）は前期比110%増加。
(2024年度よりトップチーム人件費の内数としていた移籍関連費用を外出したため下図では減少)
- 売上高の増加に伴い、トップチーム運営経費、その他売上原価・販管費も増加している。



JLEAGUE

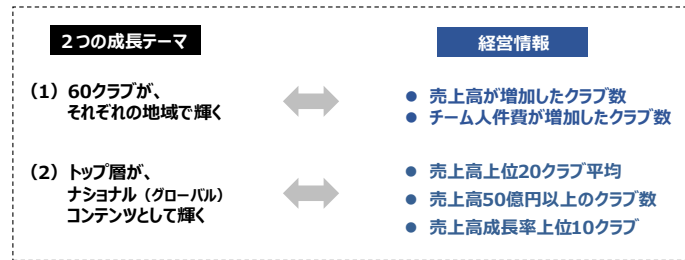
5

費用も同様の傾向を示しています。一番下の濃い緑色のトップチーム人件費には、先ほど申し上げた移籍関連の費用を23年度まで含めていました。今年から除いていますので、比較対象としては適切ではない並びになっています。図上では人件費が減少しているように見えるのですが、2023年度の移籍関連費用を除いた数字と比較すると110%増加しており、トップチーム人件費も増加傾向にあるということをご理解ください。続いて、リーグの成長テーマに関連する経営情報について説明します。

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。



JLEAGUE

6

Jリーグは、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ます。

2-2. 売上高・チーム人件費が増加したクラブ



- 売上高、および売上原価・販管費が増加したクラブは、J1・J2・J3で7〜9割。
- 2023年度と比較して、J1クラブで売上高、および売上原価・販管費が伸びたクラブが増加。
- トップチーム人件費は、移籍関連費用除きで比較。

	増加したクラブ数		
	J1	J2	J3
売上高	17クラブ (94%)	14クラブ (70%)	17クラブ (85%)
スポンサー収入	16クラブ (89%)	14クラブ (70%)	16クラブ (80%)
入場料収入	15クラブ (83%)	16クラブ (80%)	16クラブ (80%)
売上原価・販管費	16クラブ (89%)	14クラブ (70%)	15クラブ (75%)
トップチーム人件費	13クラブ (72%)	13クラブ (65%)	14クラブ (70%)

※前年との比較が不可能なクラブ（J1：柏・湘南、）を除いたもの

JLEAGUE

7

成長テーマの1つ目「60クラブがそれぞれの地域で輝く」という観点では、売上高がどのくらいのクラブで増加しているかが重要な指標の1つとなります。J1・J2・J3の内7〜9割のクラブ数、特にJ1の94%のクラブの売上高が増加している状況です。またトップチーム人件費も6〜7割のクラブが増加傾向にあり、伸びた売上がフットボールの質の向上に繋がっていると考えています。2つ目の成長テーマの関連項目の状況は後述いたします。

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48クラブ（83%）、減少したクラブは10クラブ（17%）である。
- 増加したクラブの内訳は、J 1 が17クラブ、J 2 が14クラブ、J 3 が17クラブである。

【2024年 J 1 在籍クラブ】					【2024年 J 2 在籍クラブ】					【2024年 J 3 在籍クラブ】				
	2022年度	2023年度	2024年度	前年比		2022年度	2023年度	2024年度	前年比		2022年度	2023年度	2024年度	前年比
浦和	8,127	10,384	10,211	▲173	清水	5,087	5,101	5,003	▲98	大宮	2,638	2,788	2,640	▲148
川崎F	6,979	7,963	8,403	+440	横浜FC	2,861	3,627	3,314	▲313	松本	1,510	1,456	1,432	▲24
神戸	6,365	7,037	8,067	+1,030	千葉	2,638	2,649	3,197	+548	今治	1,045	1,292	1,353	+61
広島	4,017	4,198	8,035	+3,837	徳島	2,222	2,092	2,731	+639	金沢	863	871	1,274	+403
横浜FM	6,481	6,509	7,333	+824	山形	2,192	2,500	2,612	+112	相模原	762	486	1,074	+588
G大阪	5,969	6,574	7,223	+649	仙台	2,666	2,520	2,500	▲20	岐阜	877	904	1,010	+106
鹿島	6,116	6,462	7,200	+738	長崎	2,064	2,111	2,352	+241	富山	677	786	919	+133
FC東京	5,274	5,929	6,989	+1,060	岡山	1,882	1,937	2,036	+99	北九州	1,023	933	907	▲26
名古屋	5,274	6,303	6,874	+571	大分	1,827	1,861	1,819	▲42	長野	758	741	874	+133
町田	1,919	3,409	5,754	+2,345	甲府	1,564	2,040	1,748	▲292	岩手	672	536	689	+153
C大阪	4,216	4,868	5,401	+533	いわき	770	1,077	1,408	+331	FC大阪	-	559	659	+100
札幌	3,605	4,111	5,000	+889	山口	1,118	1,098	1,251	+153	磐城	1,599	512	603	+91
磐田	3,232	4,254	4,852	+598	水戸	1,024	1,104	1,224	+120	沼津	434	511	589	+78
新潟	2,539	3,659	4,062	+403	栃木SC	1,041	1,088	1,199	+111	鳥取	486	469	540	+71
京都	3,288	3,393	3,720	+327	熊本	978	1,228	1,133	▲95	八戸	401	494	538	+44
東京V	2,116	2,818	3,683	+865	鹿児島	759	886	1,130	+244	福島	431	403	523	+120
磐城	2,761	2,497	3,058	+561	愛媛	788	860	1,119	+259	宮崎	325	218	510	+292
福岡	2,829	2,874	3,053	+179	群馬	717	790	1,007	+217	奈良	-	429	465	+36
合計	81,107	93,242	108,918	+15,676	秋田	877	904	1,007	+103	讃岐	406	424	443	+19
平均	4,506	5,180	6,051		藤枝	405	805	907	+102	YS横浜	158	209	251	+42
柏	4,632	4,419	-	-	合計	33,480	36,278	38,697	+2,419	合計	15,065	15,021	17,293	+2,272
湘南	2,477	2,812	-	-	平均	1,674	1,814	1,935		平均	837	751	865	

56クラブ58クラブ58クラブ

総合計129,652144,541164,908+20,367

平均2,3152,4922,843

【凡例】: J1在籍: J2在籍: J3在籍

JLEAGUE

8

2024 年度のJ1・J2・J3の所属ごとにクラブの3年の売上高、スポンサー収入と入場料収入の推移を示したものです。

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46クラブ（79%）、減少したクラブは11クラブ（19%）である。
- 増加したクラブの内訳は、J 1 が16クラブ、J 2 が14クラブ、J 3 が16クラブである。

【2024年 J 1 在籍クラブ】					【2024年 J 2 在籍クラブ】					【2024年 J 3 在籍クラブ】				
	2022年度	2023年度	2024年度	前年比		2022年度	2023年度	2024年度	前年比		2022年度	2023年度	2024年度	前年比
浦和	4,048	4,223	4,108	▲115	清水	3,016	2,910	2,510	▲400	大宮	1,542	1,493	1,574	+81
町田	1,479	2,656	4,043	+1,387	千葉	1,700	1,622	1,713	+91	相模原	427	240	856	+616
川崎F	3,235	3,452	4,029	+577	仙台	1,754	1,702	1,591	▲111	今治	617	744	802	+58
FC東京	2,559	2,836	2,989	+153	横浜FC	1,230	1,528	1,441	▲87	松本	839	780	742	▲38
磐田	1,830	2,675	2,849	+174	徳島	1,342	1,347	1,329	▲18	金沢	329	360	599	+239
名古屋	3,737	2,738	2,817	+79	長崎	1,335	1,240	1,274	+34	岐阜	466	477	525	+48
横浜FM	1,866	2,222	2,762	+540	山形	868	940	1,053	+113	FC大阪	-	404	499	+95
C大阪	2,284	2,741	2,737	▲4	岡山	788	861	910	+49	岩手	357	293	498	+205
広島	1,702	1,864	2,719	+855	大分	674	738	784	+46	富山	414	490	490	0
鹿島	2,608	2,418	2,598	+180	甲府	749	851	780	▲71	北九州	494	487	436	▲51
神戸	2,146	2,409	2,439	+30	栃木SC	546	560	650	+90	沼津	230	309	352	+43
G大阪	2,088	2,188	2,263	+75	水戸	507	574	641	+67	宮崎	209	110	345	+235
京都	1,898	1,997	2,151	+154	山口	549	611	589	▲22	長野	358	338	331	▲7
札幌	1,488	1,933	2,059	+126	愛媛	351	389	540	+151	福島	249	261	326	+65
新潟	928	1,233	1,338	+105	秋田	404	467	527	+60	八戸	206	296	305	+9
福岡	1,202	936	1,025	+89	いわき	406	488	502	+14	奈良	-	215	243	+28
磐城	1,046	982	986	+4	鹿児島	397	437	491	+54	鳥取	198	193	220	+27
東京V	560	343	873	+530	熊本	403	459	488	+29	磐城	219	169	212	+43
合計	36,704	39,846	44,785	+4,939	群馬	344	350	480	+130	讃岐	196	194	196	+2
平均	2,039	2,214	2,488		藤枝	297	414	449	+35	YS横浜	89	121	132	+11
柏	3,029	3,111	-	-	合計	17,660	18,488	18,742	+254	合計	7,439	7,974	9,683	+1,709
湘南	1,310	1,287	-	-	平均	883	924	937		平均	413	399	484	

56クラブ58クラブ58クラブ

総合計61,80366,30873,210+6,902

平均1,1041,1431,262

【凡例】: J1在籍: J2在籍: J3在籍

JLEAGUE

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47クラブ（81%）、減少したクラブは9クラブ（16%）である。
- 増加したクラブの内訳は、J 1 が15クラブ、J 2 が16クラブ、J 3 が16クラブである。

【2024年 J 1 在籍クラブ】 (百万円)				
	2022年度	2023年度	2024年度	前年比
浦和	1,439	2,145	2,012	▲133
広島	405	631	2,004	+1,373
横浜FM	1,019	1,499	1,741	+242
FC東京	893	1,208	1,450	+242
川崎F	1,048	1,258	1,329	+71
名古屋	698	1,243	1,310	+67
神戸	827	1,320	1,309	▲11
鹿島	801	1,201	1,238	+37
G大阪	701	970	1,185	+215
札幌	630	775	1,127	+352
新潟	596	847	1,010	+163
C大阪	696	900	1,000	+100
東京V	154	366	726	+360
町田	84	202	687	+485
福岡	464	618	669	+51
磐田	348	530	614	+84
京都	573	599	612	+13
富山	557	619	607	▲12
合計	11,923	16,931	20,630	+3,699
平均	663	941	1,146	

柏	482	413	-	-
湘南	370	523	-	-

【2024年 J 2 在籍クラブ】 (百万円)				
	2022年度	2023年度	2024年度	前年比
清水	723	835	941	+106
長崎	165	182	548	+366
仙台	316	375	433	+58
千葉	225	302	382	+80
山形	234	279	366	+87
大分	319	334	361	+27
横浜FC	215	524	327	▲197
甲府	189	338	313	▲25
岡山	237	248	293	+45
熊本	157	155	169	+14
栃木SC	116	154	163	+9
徳島	135	170	154	▲16
山口	123	125	150	+25
藤枝	23	102	137	+35
水戸	90	109	136	+27
いわき	32	90	129	+39
鹿児島	41	79	129	+50
群馬	80	116	100	▲16
磐城	45	58	78	+20
磐田	48	48	55	+7
合計	3,513	4,623	5,364	+741
平均	176	231	268	

【2024年 J 3 在籍クラブ】 (百万円)				
	2022年度	2023年度	2024年度	前年比
松本	274	276	320	+44
大宮	229	270	259	▲11
金沢	63	80	170	+90
富山	44	54	141	+87
北九州	100	83	120	+37
岐阜	79	90	102	+12
今治	34	78	83	+5
長野	61	69	80	+11
琉球	37	34	61	+27
鳥取	32	39	58	+19
沼津	16	32	53	+21
奈良	-	38	44	+6
YS横浜	21	25	44	+19
相模原	48	45	43	▲2
讃岐	29	35	35	0
FC大阪	-	16	25	+9
宮崎	23	22	24	+2
岩手	35	21	21	0
福島	19	19	21	+2
八戸	10	13	18	+5
合計	1,154	1,339	1,727	+388
平均	64	67	86	

【内訳】				
56クラブ	58クラブ	58クラブ		
総合計	16,600	22,893	27,721	+4,828
平均	296	395	478	

JLEAGUE

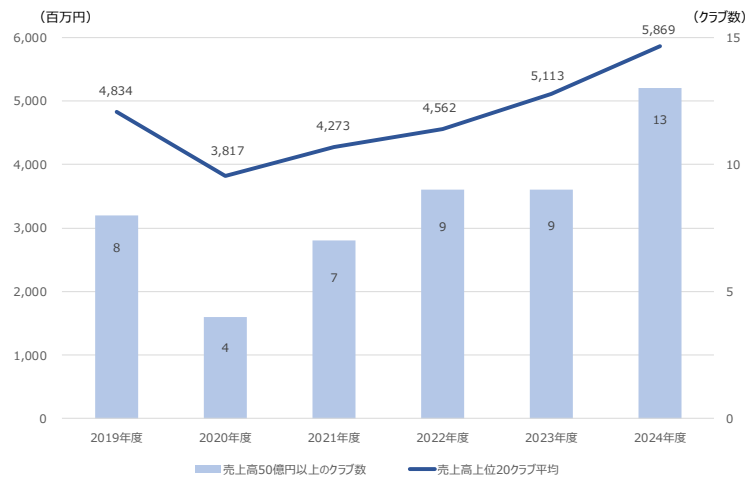
10

2-6. 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58億69百万円であり、前年度より大幅に増加した。
- 売上高50億円以上のクラブ数も、前年度から増加し13クラブとなった。



JLEAGUE

11

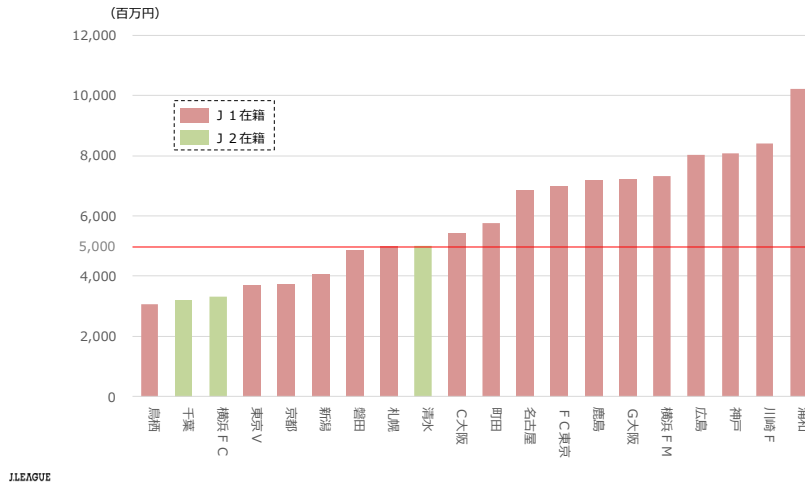
続いて、2 つ目の成長テーマ「トップ層がナショナルコンテンツとして輝く」という観点の重要な関連項目となる、売上高上位 20 クラブ平均です。こちらも過去最高となる 58 億 69 百万円となり、前年度より大幅に増加しました。売上高 50 億円以上のクラブ数も、昨年まで 9 クラブでしたが、前年度から大きく増加し 13 クラブとなりました。

2-7. 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102億円、次に川崎Fが84億円、神戸・広島が80億円と続く。
- 上記4クラブに加えて、横浜FM、G大阪、鹿島、FC東京、名古屋、町田、C大阪、清水、札幌が売上高50億円以上のクラブとなっている。



JLEAGUE

12

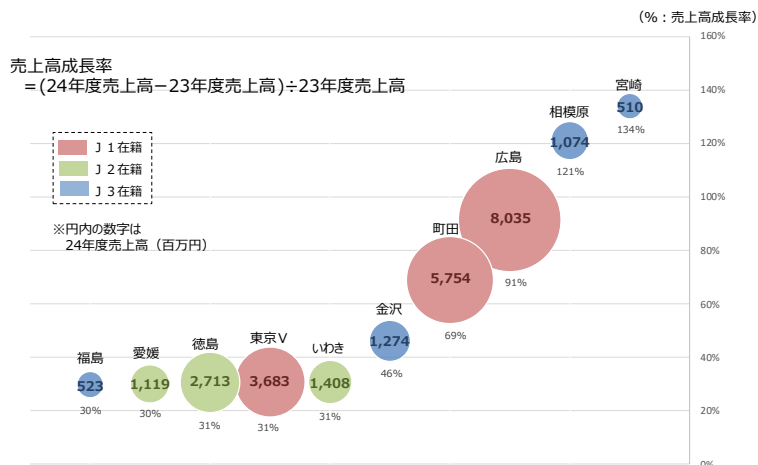
上記では売上高上位20クラブを売上高順に並べています。売上高が最も多いのは浦和で102億円、次に川崎Fが84億円、神戸・広島が80億円と続いています。北海道コンサドーレ札幌までの計13クラブが売上高50億円以上のクラブとなっています。

2-8. 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宮崎で134%、次に相模原が121%、広島が91%、町田が69%。



JLEAGUE

13

売上高成長率上位10クラブを並べた図です。右から成長率の高い順に並んでおり、円はクラブの売上高を示しています。売上高成長率が最も高いのはテゲバジャーロ宮崎で134%、次にSC相模原が121%、インパクトという意味では広島が成長率プラス91%、町田がプラス69%とJ1クラブでも成長率の高いクラブが全体に影響を与えているといえます。

3-1. J 1・J 2・J 3 クラブ合計



- 2024年度より、その他収入に含まれていた移籍補償金等収入と、トップチーム人件費に含まれていた移籍関連費用の科目を新たに開示対象とした。
- 移籍補償金等収入および移籍関連費用は、それぞれ国外・国内クラブからの収入と、国外・国内クラブ向けの費用に区分。

(百万円)

	J 1 合計			J 2 合計			J 3 合計			J 1 + J 2 + J 3 合計		
	2023年度 (16クラブ)	2024年度 (18クラブ)	前年比	2023年度 (22クラブ)	2024年度 (20クラブ)	前年比	2023年度 (20クラブ)	2024年度 (20クラブ)	前年比	2023年度 (58クラブ)	2024年度 (58クラブ)	前年比
売上高	86,388	108,918	+22,530	45,045	38,697	▲6,348	13,108	17,293	+4,185	144,541	164,908	+20,367
スポンサー収入	35,700	44,785	+9,085	23,661	18,742	▲4,919	6,947	9,683	+2,736	66,308	73,210	+6,902
入場料収入	16,357	20,630	+4,273	5,410	5,364	▲46	1,126	1,727	+601	22,893	27,721	+4,828
物販収入	9,905	11,661	+1,756	3,318	3,128	▲190	1,061	1,376	+315	14,284	16,165	+1,881
Jリーグ配分金	5,626	7,309	+1,683	2,968	2,248	▲720	720	481	▲239	9,314	10,038	+724
移籍補償金等収入	-	6,801	+6,801	-	2,980	+2,980	-	271	+271	-	10,052	+10,052
国外クラブからの収入	-	3,293	+3,293	-	922	+922	-	76	+76	-	4,291	+4,291
国内クラブからの収入	-	3,508	+3,508	-	2,057	+2,057	-	195	+195	-	5,760	+5,760
アカデミー関連収入	2,588	2,914	+326	1,700	1,521	▲179	921	1,160	+239	5,209	5,595	+386
女子チーム関連収入	614	1,427	+813	790	260	▲530	263	525	+262	1,667	2,212	+545
その他収入	15,598	13,392	▲2,206	7,198	4,454	▲2,744	2,070	2,070	+0	24,866	19,916	▲4,950
売上原価	67,199	83,922	+16,723	34,560	30,165	▲4,395	10,837	13,025	+2,188	112,596	127,112	+14,516
トップチーム人件費	38,328	38,348	+20	17,733	13,481	▲4,252	4,709	5,309	+600	60,770	57,138	▲3,632
トップチーム運営経費	6,575	8,372	+1,797	4,785	4,062	▲723	1,894	2,026	+132	13,254	14,460	+1,206
試合関連経費（ホームゲーム開催費）	5,833	8,167	+2,334	3,585	3,164	▲421	1,533	1,732	+199	10,951	13,063	+2,112
物販関連費用	7,037	8,430	+1,393	2,229	2,241	+12	709	909	+200	9,975	11,580	+1,605
移籍関連費用	-	8,764	+8,764	-	1,883	+1,883	-	207	+207	-	10,854	+10,854
国外クラブ向けの費用	-	4,955	+4,955	-	569	+569	-	85	+85	-	5,609	+5,609
国内クラブ向けの費用	-	3,808	+3,808	-	1,312	+1,312	-	121	+121	-	5,241	+5,241
アカデミー関連経費	4,631	5,296	+665	3,544	2,885	▲659	1,275	1,705	+430	9,450	9,886	+436
女子チーム関連経費	872	1,596	+724	739	338	▲401	246	495	+249	1,857	2,429	+572
その他売上原価	3,923	4,948	+1,025	1,945	2,111	+166	471	639	+168	6,339	7,698	+1,359
販売費および一般管理費	20,120	23,696	+3,576	11,063	9,525	▲1,538	4,584	5,601	+1,017	35,767	38,822	+3,055
営業利益（▲損失）	▲ 931	1,300	+2,231	▲ 578	▲ 993	▲ 415	▲ 2,313	▲ 1,334	+921	▲ 3,822	▲ 1,027	+2,795
営業外収益	1,007	875	▲ 132	276	244	▲ 32	187	160	▲ 27	1,470	1,280	▲ 190
営業外費用	1,141	591	▲ 550	131	73	▲ 58	39	75	+36	1,311	739	▲ 572
経常利益（▲損失）	▲ 1,065	1,585	+2,650	▲ 433	▲ 822	▲ 389	▲ 2,165	▲ 1,250	+915	▲ 3,663	▲ 486	+3,177
特別利益	1,490	201	▲ 1,289	1,484	1,387	▲ 97	142	80	▲ 62	3,116	1,668	▲ 1,448
特別損失	194	258	+64	40	165	+125	108	50	▲ 58	342	473	+131
税引前当期利益（▲損失）	231	1,530	+1,299	1,011	399	▲ 612	▲ 2,131	▲ 1,219	+912	▲ 889	710	+1,599
法人税および住民税等	496	415	▲ 81	252	190	▲ 62	10	▲ 2	▲ 12	758	603	▲ 155
当期純利益（▲損失）	▲ 265	1,114	+1,379	759	208	▲ 551	▲ 2,141	▲ 1,220	+921	▲ 1,647	102	+1,749

LEAGUE

15

上記はJ1・J2・J3のそれぞれの科目ごとの合計の数字を示しています。

3-2. J 1・J 2・J 3 クラブ平均



- 2024年度より、その他収入に含まれていた移籍補償金等収入と、トップチーム人件費に含まれていた移籍関連費用の科目を新たに開示対象とした。
- 移籍補償金等収入および移籍関連費用は、それぞれ国外・国内クラブからの収入と、国外・国内クラブ向けの費用に区分。

(百万円)

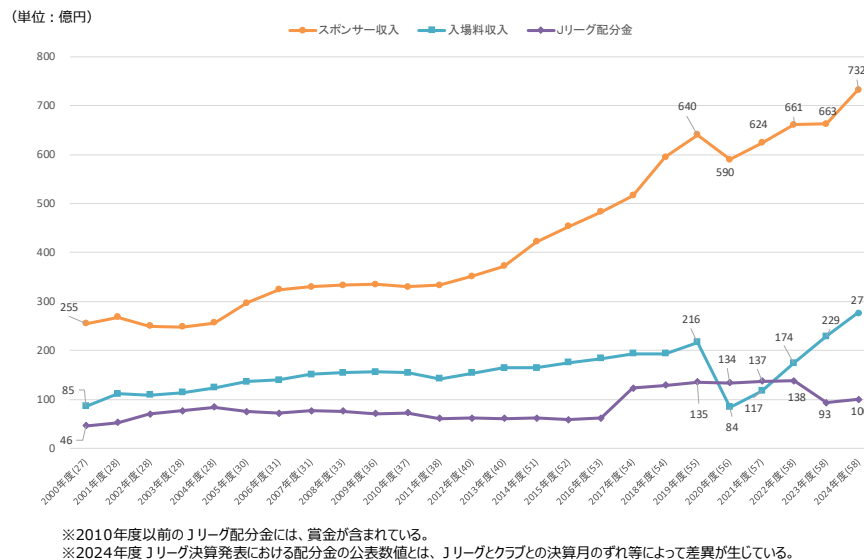
	J 1 平均				J 2 平均				J 3 平均				J 1 + J 2 + J 3 平均					
	2023年度 (16クラブ)	増減比	2024年度 (18クラブ)	前年比	2023年度 (22クラブ)	増減比	2024年度 (20クラブ)	前年比	2023年度 (20クラブ)	増減比	2024年度 (20クラブ)	前年比	2023年度 (58クラブ)	増減比	2024年度 (58クラブ)	前年比		
売上高	5,399	100.0%	6,051	+652	100.0%	2,048	100.0%	1,935	▲113	100.0%	655	100.0%	865	+209	100.0%	2,492	2,843	+351
スポンサー収入	2,231	41.3%	2,488	+257	41.1%	1,076	52.5%	937	▲138	48.4%	347	53.0%	484	+137	56.0%	1,143	1,262	+119
入場料収入	1,022	18.9%	1,146	+124	18.9%	246	12.0%	268	+22	13.9%	56	8.6%	86	+30	10.0%	395	478	+83
物販収入	619	11.5%	648	+29	10.7%	151	7.4%	156	+6	8.1%	53	8.1%	69	+16	8.0%	246	279	+32
Jリーグ配分金	352	6.5%	406	+54	6.2%	135	6.6%	112	▲23	5.8%	36	5.5%	24	▲12	2.8%	161	173	+12
移籍補償金等収入	-	0.0%	378	+378	6.7%	-	0.0%	149	+149	7.2%	-	0.0%	14	+14	1.6%	-	173	+173
国外クラブからの収入	-	0.0%	183	+183	3.0%	-	0.0%	46	+46	2.4%	-	0.0%	4	+4	0.4%	-	74	+74
国内クラブからの収入	-	0.0%	195	+195	3.2%	-	0.0%	103	+103	5.3%	-	0.0%	10	+10	1.1%	-	99	+99
アカデミー関連収入	162	3.0%	162	+0	2.7%	77	3.8%	76	▲1	3.9%	46	7.0%	58	+12	6.7%	90	96	+6
女子チーム関連収入	38	0.7%	79	+41	1.3%	36	1.8%	13	▲23	0.7%	13	2.0%	26	+13	3.0%	29	38	+9
その他収入	975	18.1%	744	▲231	12.3%	327	16.0%	223	▲104	11.5%	104	15.8%	104	+0	12.0%	429	343	▲85
売上原価	4,200	100.0%	4,662	+462	100.0%	1,571	100.0%	1,508	▲63	100.0%	542	100.0%	651	+109	100.0%	1,941	2,192	+250
トップチーム人件費	2,396	57.0%	2,130	▲266	45.7%	806	51.3%	674	▲132	44.7%	235	43.5%	265	+30	40.8%	1,048	985	▲63
トップチーム運営経費	411	9.8%	465	+54	10.0%	218	13.8%	203	▲14	13.5%	95	17.5%	101	+7	15.6%	229	249	+20
試合関連経費（ホームゲーム開催費）	365	8.7%	454	+89	9.7%	163	10.4%	158	▲5	10.5%	77	14.1%	87	+10	13.3%	189	225	+36
物販関連費用	440	10.5%	468	+29	10.0%	101	6.4%	112	+11	7.4%	35	7.5%	45	+10	7.0%	172	200	+28
移籍関連費用	-	0.0%	487	+487	10.4%	-	0.0%	94	+94	6.2%	-	0.0%	10	+10	1.6%	-	187	+187
国外クラブ向けの費用	-	0.0%	275	+275	5.9%	-	0.0%	28	+28	1.9%	-	0.0%	4	+4	0.7%	-	97	+97
国内クラブ向けの費用	-	0.0%	212	+212	4.5%	-	0.0%	66	+66	4.3%	-	0.0%	6	+6	0.9%	-	90	+90
アカデミー関連経費	289	6.9%	294	+5	6.3%	161	10.3%	144	▲17	9.6%	64	11.8%	85	+22	13.1%	163	170	+7
女子チーム関連経費	55	1.3%	89	+34	1.9%	34	2.1%	17	▲17	1.1%	12	2.3%	25	+12	3.8%	32	42	+10
その他売上原価	245	5.8%	275	+30	5.9%	88	5.6%	106	+17	7.0%	24	4.3%	32	+8	4.9%	109	133	+23
販売費および一般管理費	1,258	-	1,316	+59	503	476	▲27	229	280	+51	-	617	669	+52	-	617	669	+52
営業利益（▲損失）	▲ 58	-	72	+130	▲ 26	-	▲ 50	▲ 23	▲ 116	-	▲ 67	+49	▲ 66	+18	▲ 48	-	153	+153
営業外収益	63	-	49	▲ 14	13	-	12	▲ 1	9	-	8	-	25	+16	22	-	43	+43
営業外費用	71	-	33	▲ 38	6	-	4	▲ 2	2	-	4	+2	23	+13	13	-	10	▲ 10
経常利益（▲損失）	▲ 67	-	88	+155	▲ 20	-	▲ 41	▲ 21	▲ 108	-	▲ 63	+46	▲ 63	+48	▲ 8	-	55	+55
特別利益	93	-	11	▲ 82	67	-	69	+2	7	-	4	▲ 3	-	54	29	▲ 25	-	-
特別損失	12	-	14	+2	2	-	8	+6	5	-	3	▲ 2	-	6	8	+2	-	-
税引前当期利益（▲損失）	14	-	85	+71	46	-	20	▲ 26	▲ 107	-	▲ 61	+46	-	15	12	+28	-	-
法人税および住民税等	31	-	23	▲ 8	11	-	10	▲ 1	1	-	0	▲ 1	-	13	10	▲ 3	-	-
当期純利益（▲損失）	▲ 17	-	62	+78	35	-	10	▲ 24	▲ 107	-	▲ 61	+46	-	▲ 28	2	+30	-	-

LEAGUE

16

上記は平均の数字です。

3-3. 売上高主要項目の推移



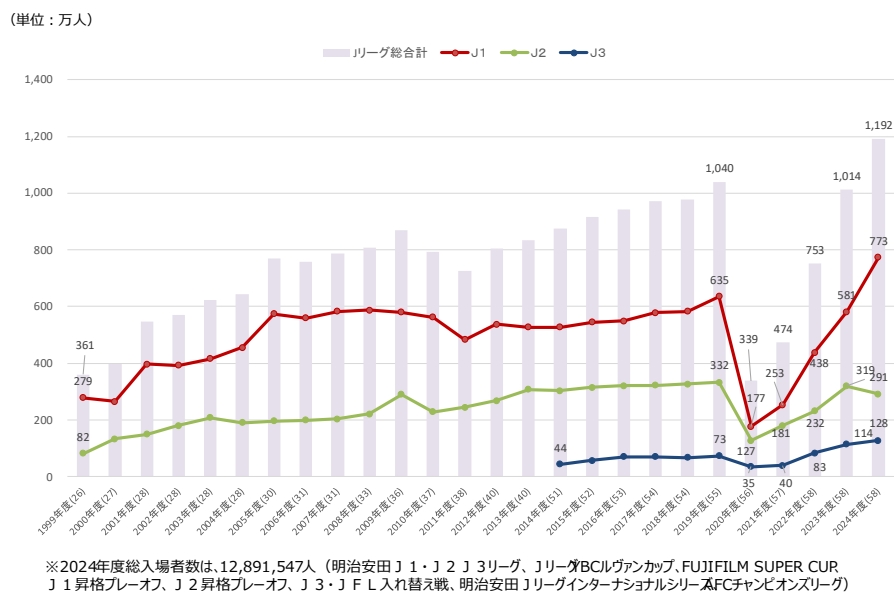
JLEAGUE

17

上記は売上高主要項目の推移です。

以降は、経営情報開示参考資料として入場者数の推移や 1 試合あたりの平均入場者の推移を参考資料として掲載しています。

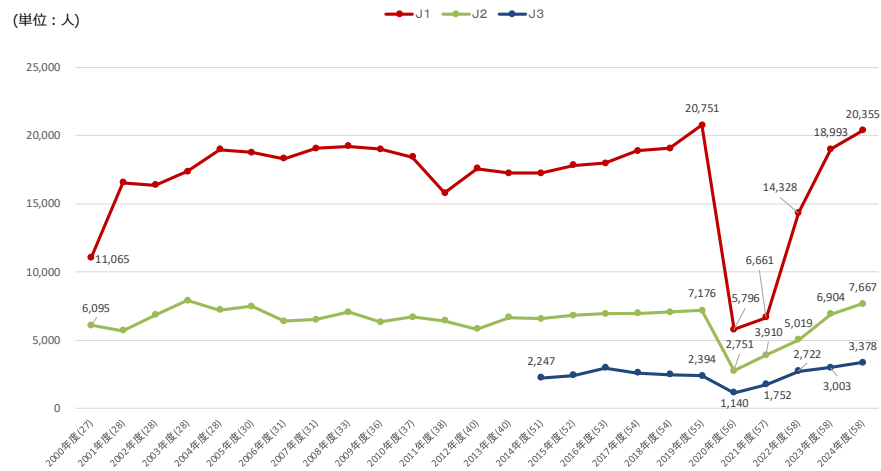
3-4. リーグ戦総入場者数の推移



JLEAGUE

18

3-5. 1試合当たりの平均入場者数（リーグ戦のみ）の推移



JLEAGUE

19

最後に参考資料として、24 年度決算でもいくつか債務超過のクラブもございますが、赤字と債務超過の違いについて資料をつけておりますのでご参照ください。

4-1. 「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
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

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

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。

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」

JLEAGUE

20

〔質疑応答〕

■クラブ経営情報開示について

Q： 各クラブ決算の一覧で、鹿島アントラーズと北海道コンサドーレ札幌とベガルタ仙台が下二桁が 00 で揃っていますが、四捨五入なのか切り捨てなのかどのような計算方法なのでしょう。クラブごとに違うのでしょうか。Jリーグ側から、報告する際の数字の表記の基準などあるのでしょうか。

A： 大城 経営基盤本部長

クラブの決算は一円単位でやっているところや千円単位でやっているところがあります。クラブライセンスの審査という意味合いもあるので、計算書類も提出いただいておりますが、きれいに最後まで 0 の数字となっているわけではありません。情報開示においては 100 万円という単位での提出をお願いしています。四捨五入や切り捨てはクラブごとに異なっていますが、00 で並んでいるのはたまたまです。

Q： 計算したら、鹿島アントラーズは結構ずれているように感じたのですが、そのあたりの確認はされていますか。

A： 大城 経営基盤本部長

計算書類との確認は行なっています。細かい内訳は計算書類にも載っていない数字になるので、全ての数字を付き合わせているわけではありませんが、売上高や、経常利益は計算書類と一致していることは確認しています。内訳は先ほど申し上げたように四捨五入や切り捨てでずれていくことはあると思います。小さい文字ですが、表の下に、ずれることがありますと書かせていただいています。

Q： 今回から移籍補償金の項目も出すということですが、理由を教えてください。Jリーグとしてこういうことで収入を得ることを数字上でアピールしていくなどの意図があるのでしょうか。

A： 大城 経営基盤本部長

シーズン移行の議論の中でカレンダーが欧州の主要リーグと一致することで、移籍市場もJリーグと海外のリーグの中で活性化すると考えており、これからより移籍金の収支が項目として大きくなっていくことも予測されます。以前物販収入もその他収入に入れている時代があったのですが、これからは物販も収益の柱の一つだとして、現在は開示項目に入れています。同じような理由で移籍金の収支も今後開示することになっています。

Q： 上位 20 クラブが開示されていますが、一方で過去の Jリーグ上位 5、6 位くらいの売上を見て

も 100 億円くらいが一つの目安だと思います。入場者数もだいぶ増え、リーグとしては配分金もそこまで増えるわけではないですし、クラブの自助努力で入場料収入を増やしていったら良いのか、そのあたりはどのように見えていますか。

A：大城 経営基盤本部長

まだまだ伸び代はあると思っていますので、100 億円がJリーグのトップリーグの一定の目処というご質問に対しては、我々はまだまだ成長できると回答します。配分金も将来的には伸びていく可能性があると思っていますし、今おっしゃっていただいた通り、入場者数も常に全試合が満員になっているかという、まだ伸びる余地もあると思います。チケット価格においてもいろいろな見直しもあると思っています。現在リーグでは集客やメディアの露出にまずは力を入れて、その成果も出てきており、スポンサーや物販、あらゆる面で成長が続いているため、まだまだ伸びしろがあると思っています。リーグとしてもトップの方を育てていくというのも成長テーマの一つに掲げているので、色々な項目でできることをクラブと一緒に考えていきたいと思っています。

Q：移籍金のところで確認ですが、違約金、移籍金だけではなく、TC(トレーニングコンベンション・育成補償金)や連帯貢献金なども入ってくるという認識で良いでしょうか。

A：大城 経営基盤本部長

ご認識の通りです。

Q：トップチームの人件費との関連の話がありましたが、この移籍関連費用を単純にトップチーム人件費に足せば去年と比べられる訳ではない

A：大城 経営基盤本部長

比べられます。

Q：足せば良い？

A：大城 経営基盤本部長

足せば良いです。ただ、トップチームの人件費については、新たな移籍関連費用の項目を立てたことで人件費の中身が変わっていますので、足して前年と比較しても良いのですが、これからはトップチーム人件費を除いた数字でやっていくという意味合いで今年からは入れていません。移籍関連費用はこれまで開示していないことから、そこだけを前年と比較ということもできませんので、今年は申し訳ありません。

Q：移籍金の国内からの収入が 58 億円で、その下の国内むけの費用が 52 億円。この 6 億円の

ズレはどういう違いなのでしょう。国内むけに選手を移籍させてもらう移籍金と、移籍させて払う国内同士の移籍だから一緒になるのかと。

A: 大城 経営基盤本部長

違う理由は色々あるのですが、決算期が微妙にずれていたりもします。今回も 12 月決算と 1 月決算のクラブがずれていますので、同じ移籍に対して 2 クラブが関与していた場合、両クラブとも同じ期に計上する場合があります。少し期がずれて、クラブの会計処理の考え方でずれるケースがありますので、一致しそうですが完全に一致はしないと思います。

そのほか、費用によっては何年かにわたって償却していく資産性のあるものもありますので、これからも必ず一致するということはないと思います。

第2部 サステナビリティ関連のインフォメーション

辻井 執行役員より説明

【1】「Jリーグ気候アクション月間」啓発キャンペーンを実施

<https://aboutj.league.jp/corporate/pressrelease/post.php?code=d2665ff9-bc58-4ba0-a1c0-6898e699c2b6&y=&m=&q=>

6 月の環境月間に合わせ、啓発キャンペーンとして「Jリーグ気候アクション月間～未来の地球に、いいバスを～いよいよ次の一步を踏み出します！」を実施することになりました。

こちらは主にクラブの気候アクションをJリーグが可視化して、情報を届けやすくする取り組みです。各クラブがこれまでいろいろな素晴らしい活動をされていましたが、点を線に、さらには面にしていくためのプラットフォームを用意したとご理解いただければと思います。

具体的には、6 月に各クラブが予定している気候アクションに関連した取り組みを、ひとつのランディングページ(特設サイト:<https://www.jleague.jp/climateaction/climateactionmonth/>)に集約し、地域別、活動種別ごとに取り組みを調べていただけるようになりました。先月の理事会でお話した通り、イングランドを初め欧州のリーグのいくつかは、イギリス発祥の「Sports Positive Leagues (SPL)」という気候変動対策として有効な 12 の領域に該当する各クラブの取り組みを可視化して、ランキングをつけるという取り組みを行っております(Jリーグも 26 年から導入)。導入に先駆けて、今回の気候アクション月間のウェブサイト上でも、SPL と同じく 12 の領域に分けて、クラブエンブレムをつけて、気候アクションのうち、どのようなジャンルに貢献することになるかをわかりやすく示すという構成になっています。

気候アクション月間は 6 月 1 日から 30 日の間で行い、今年に関しては 46 クラブの約 100 の取り組みをサイトで紹介しています。アイコンとして、Jリーグの気候アクション月間には、Jリーグ公式マスコットのJリーグキングを「サステナビリティバージョン」としてテーマカラーのサステナブルグリーンの特別仕様で登場させています。こちらを使ったスペシャルジングルを、Jリーグ公式映像の試合中継

の切り替わり場面や冒頭に流して、気候アクション月間の認知を高めていくことも予定しています。

【2】サステナカップ 2025 実施の件

<https://about.jleague.jp/corporate/pressrelease/post.php?code=c3bdf3c0-c02b-4f15-9fa8-779ad4a11bea&y=&m=&q=>

Jリーグオフィシャルパートナーで、かつ気候アクションパートナーでもある NTT グループとの協業で、2024 年から行っているサステナカップについてご説明いたします。

先ほどご説明した「Jリーグ気候アクション月間」はクラブの取り組みですが、こちらはファン・サポーター参加型のアクションとなります。

昨年は 15 クラブと実証実験という形で実施しましたが、今年は全 60 クラブとともに開催いたします。

NTT データが開発したアプリ「fowald®」を通じて、ファン・サポーターのみなさんの気候アクションにチャレンジしてもらい、クリアすると活動量が点数化され、応援するクラブにもポイントが入ります。そうしてクラブごとの活動量の合計を可視化してランキング化し、活動サポート金として総額 1,000 万円をクラブに還元する取り組みです。（優勝クラブには優勝トロフィーとして国産ヒノキで作られた「サステナカップ」を授与）

クラブが設定しているファン・サポーター向けの「クエスト」と呼んでいるアクション、例えば環境に関する「マイボトルをもってプラスチック削減に取り組んでいる」といった写真を、アプリを通じて投稿すると、クラブに点数が入るという仕組みになっています。2024 年は横浜F・マリノスが優勝しましたが、今年は 60 クラブが参加するということで、より多くのファン・サポーターの皆さんに参加いただけるとありがたいと思っています。

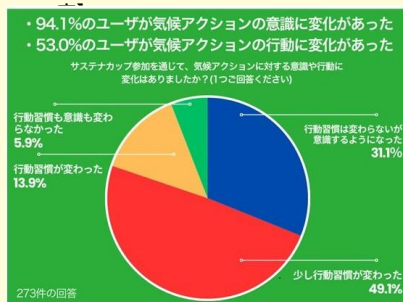
サステナカップを始めたきっかけは、試合日だけでなく、試合日以外でも、例えば、マイボトルを持ち歩いてペットボトルを減らすなどの行動変容を氣にかけていただきたいという目的をもって実施しました。初回となった 2024 年のアンケートの結果では、「意識に変化があった」とお答えいただいた方が参加者のうちの 94%。実際に「自分の行動に変化が出た」という方が 50%を超えていました。前回参加していただいた方の 98%以上が「次回も参加したい」、50%以上の方「強く参加したい」というお答えをいただいています。こちらは 5 月 30 日～6 月 29 日までの開催となります。

2024 年実施アンケート

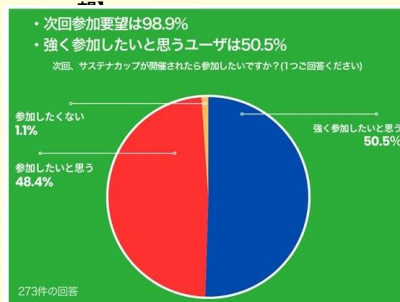
サステナカップ2024参加者のアンケート結果(回答者:273名)

- Jリーグは、2025年までに気候変動問題への「意識変容」を、2027年からは「行動変容」を促す計画を策定
- 参加者アンケート結果によると、サステナカップは**94%が意識変容**、**53%が行動変容に影響を与えた**と回答
⇒ Jリーグ・各クラブは、意識変容、行動変容に大きな影響力がある本取組に対して高く評価
- サステナカップ自体のイベントに対する評価も非常に高い(**参加者の次回参加希望は99%**)
⇒ 自身の活動でクラブに直接還元(活動サポート金)できることが強い参加動機につながっているとの声が多かった

【気候アクションに関する意識・行動変



【次回サステナカップへの参加希



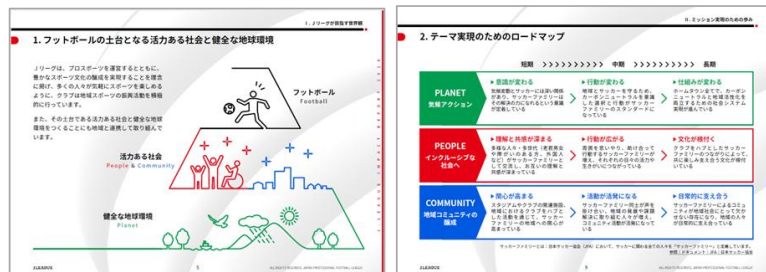
【3】 Jリーグインパクトレポート 2024

<https://aboutj.league.jp/corporate/pressrelease/post.php?code=a2c0434d-f58e-4ee6-958d-be17d928640b&y=&m=&q=>

3 つ目のご案内、こちらはJリーグで初めての取り組みです。

「インパクトレポート」と題してサステナビリティに関する活動の報告書を作成しました。

各クラブは現在ホームタウン活動として、地域の困りごとに向き合う活動を年間 3 万回ほど実施しています。毎年活動の数は増えていますが、継続して活動が続けるとどういった結果につながるかといった将来のビジョンや、各クラブの取り組みが点から線、線から面になっていかないという課題がありました。今回、サステナビリティ活動の全体像が見えるようにすること、時系列でバックキャスト的にどのようなことを実現するかということを念頭に置いて作成しました。



簡単に冒頭部分をご説明します。

全体が 3 つのセクションになっていて、最初になぜJリーグがサステナビリティに関する活動をするかということを野々村チェアマンの言葉でしっかりと説明しています。具体的には数年前からお話している通り、地域が安寧、平和なだけではなく、活力がある社会であるということがサッカーの発展や 60 クラブの繁栄にとっても大切です。さらに活力がある地域のもっと大きな土台になっている自然環境が、主に気候変動などによってグラグラとしているというので、「活力がある社会 People & Community」「健全な地球環境 Planet」に対してしっかりと取り組むということが、サッカーを含む全てのスポーツ、さらには地域の経済活動も含める社会にとって大切だと認識しています。

これまで「ホームタウン活動調査」をベースに 3 万回以上のホームタウン活動を行っていることを可視化し、活動報告書を発行してきました。インパクトレポートでは、それらを大きく「People」、「Planet」、「Community」の 3 つの柱に分類、カテゴライズしなおし、見やすく、理解しやすいようにしたことが大きな特徴になります。サステナビリティ活動を推進するに至った歴史などを振り返りつつ、今後の短期・中期・長期で「People」、「Planet」、「Community」3 つのテーマがそれぞれどんなところに向かっていくか展望を共有し、また未来の方向性の意識を合わせてインパクトを大きくしていきたいと思っています。なお、「Jリーグインパクトレポート 2024」は先日ご紹介した日本財団からの助成金を利用して作成させていただいています。