

【会社の対処すべき課題と打ち手】

2021 シーズンは最下位、2022 シーズンは 18 チーム中 17 位というチーム成績を踏まえ、クラブ最大の課題はチームの強化です。

2023 シーズンのチーム編成を行うにあたり、競争環境の分析とチーム課題の洗い出しを行い、課題に適應できる体制及び戦力の見直しを行いました。

まずは、2023 シーズンより日本フットボールリーグ (JFL) 上位 2 チームとの入替え戦が始まることから、降格を絶対回避するために必要な体制及び戦力に見合うチーム強化費を新年度の予算で確保しました。

そのうえで、挑戦する姿勢と厳しい状況にあっても冷静沈着に対処できる胆力を備え、戦術をチームに徹底できる指導力と選手と向き合いチームを一つにまとめるコミュニケーション力に長けた監督として、川崎フロンターレや FC 町田ゼルビアでコーチ経験が豊富な米山篤志氏を招聘しました。

選手の補強においては、新加入の若手選手は、身体を思い通りに動かせる能力を備えた選手を、そして中堅の選手は、上位カテゴリーで実績があり、コミュニケーション力に優れた選手を獲得しました。

1 月のチーム始動後、早期にチームのベースをつくるために、例年は 2 月に実施している合宿を 1 月に行い、その後、トレーニングマッチを精力的にこなしながら課題の克服に取り組みました。

2023 シーズン、チームの目標として掲げた「J 2 復活」を達成するため、選手一人ひとりが、毎日、だれにも負けない努力をして、成長し続けます。

育成面の課題として、2022 シーズン、U-18 チームが過去 2 シーズンに比べ、公式リーグ戦で苦戦した背景に、毎シーズン、監督が交代する状況があります。カマタマーレ讃岐が地域に根付いた育成型クラブを実践するために、今期、アカデミーコーチを適正に評価し、処遇する仕組みづくりを行うとともに、これまで同様、ジュニアユースからユース、トップチームまで一貫性ある指導を構築することに取り組みます。あわせて、普及組織であるスクールの一層の充実に取り組むとともに、才能ある選手の発掘と普及事業収入の拡大に取り組みます。

事業面では、当期 (2022 シーズン) の売上が前期 (2021 シーズン) を割り込んだ要因として、スポンサー料収入と物販収入の減収があります。スポンサー料収入については、大口スポンサーの減額と離脱が主な要因であり、今期 (2023 シーズン)、その根本原因に対処してまいります。当期、チームが勝てない状況において、本来であればスポンサーへの訪問回数を増やし、チームの状況やクラブの取組みについて説明したうえで、ご要望やご意見を伺う対応が必要なところ、営業スタッフの人員不足から十分な対応ができない状況がありました。そのため、昨秋、今期の営業開始のタイミングで営業スタッフを 1 名増員いたしました。これにより営業スタッフ一人あたりの担当件数を減らし、スポンサー企業との間で、適宜、丁寧なコミュニケーションができるようにします。さらには社長を含むフロントスタッフ全員が営業スタッフであるとの意識をもって、新しい営業提案を考案し、カマタマーレ讃岐に協賛するメリットを感じていただけるような提案を既存スポンサー及び新規開拓先に行ってまいります。これにより、当期比+27 百万円の増収をめざします。

物販収入については、2022 シーズンの立上りにおいて担当者の退職があり、ユニフォーム以外の新商品が 5 月までほぼ導入できない状況がありました。4 月以降、特定の ODM (Original Design

Manufacturer) メーカーとの協業により、ようやく新商品の開発に着手し、6月より販売を開始しました。また、オンライン通販においても適切なタイミングでの販促PRや商品展開ができず、売上が計画を大きく下回りました。今期(2023シーズン)は、昨年4月から取り組んでいるODMメーカーとの協働体制を一層強化し、新商品を毎月、計画的に投入するとともに、オンライン通販の運営体制を整えることで、当期比+13百万円の増収をめざします。

さらには、入場料収入は、今期においては、Jリーグの新型コロナウイルス感染症対応ガイドラインの見直しにより、開幕戦から全席声出し応援が可能になったこと、また新型コロナウイルスの感染症法上の位置付けが5月から5類に移行することに伴い、一層、魅力的なスタジアムづくりに取り組むことにより、平均観客数を当期の1,805人から、コロナ前の2019シーズンと同水準の2,100人をめざします。これにより、入場料収入は当期比+9百万円の増収をめざします。

スポンサー収入、物販収入及び入場者収入をあわせて+50百万円の増収となり、他の売上項目の増減とあわせて、全体売上は、当期比+42百万円の447百万円をめざします。

一方、費用面に関して、当期(2022シーズン)の費用増の背景には、公式リーグ戦の試合数が28から34と6試合(ホーム3試合、アウェイ3試合)増えたことがあります。今期(2023シーズン)も試合数が34から38と4試合増え、試合数だけでみると当期比111.8%の費用増要因となりますが、試合運営経費自体は引き続きボランティアスタッフの皆さまにご協力いただきながら当期比107.6%の増加に抑えます。一方で、降格を回避するためにチーム強化費を前期(2021シーズン)並みに確保し、また各種の増収策に係る販売費の増加が当期比+13百万円となることなどにより、全体の営業費用は当期比+36百万円の482百万円の計画です。

その結果、既存事業については、今期(2023シーズン)は営業損失が▲34百万円となり、営業外収益及び営業外費用を通算し、税引後の最終損失は▲31百万円で計画しております。

続いて、三豊市と2021年12月に締結した協定に基づき整備を進める「宝山湖ボールパーク夢いっぱいプロジェクト」に関して、当社事業に係る部分について説明します。

今期、同協定に基づく地方創生拠点施設であるクラブハウスの建設に着手します。工事は1期工事及び2期工事にわかれており、1期工事は本年4月から開始し、同9月に完成します。三豊市が整備する天然芝グラウンドの養生が整う10月から、1期工事完了のクラブハウスとグラウンド全体が使用可能となります。このクラブハウスはJ1クラブライセンスの施設基準に準拠しており、1期工事の工事費は187百万円(消費税抜き)です。

このクラブハウスは、当クラブの練習施設として使用するとともに、地方創生拠点施設として一般の方にも利用されることから、当社が工事会社に支払う工事代金分は、三豊市の企業版ふるさと納税基金から、その時点で払い込まれている金額を上限として当社に補助金が交付されます。企業版ふるさと納税の募集金額は、3月31日現在、払込済分と確約分をあわせて127百万円となっており、1期工事の代金には60百万円不足する状況にあります。そのため、今後、企業版ふるさと納税のさらなる募集に取り組みます。加えて、クラブハウス完成のタイミングで不足金が生ずる場合に備え、不足する工事代金の支払いを2年間猶予するとの約定を工事会社との間で交わしております。本プロジェクトの企業版ふるさと納税の募集期間は、行政年度の令和6年度末(2025年3月末)まで設定されていることから、令和6年度に行うクラブハウス2期工事とその他付帯施設の工事代金を含めた不足金額分の企業版ふるさと納税の募集を引き続き行います。

このように建設されるクラブハウスは、J1 クラブライセンスの施設基準に準拠しており、三豊市との協定に基づき優先利用が認められる天然芝グラウンドとあわせて、当社はJ1 クラブライセンスを申請することが可能となります。このようなクラブライセンス上の意義に加えて、これまで厳しい練習環境で取り組んできた選手たちにとって、毎日、同じ場所の天然芝で練習できる利点は、非常に大きいものがあります。選手の獲得競争において当社の競争力を大きく改善することとあわせて、チームの強化に大きく資することになります。完成後、この練習拠点を最大限活用して、これまで以上に強くたくましく成長し続けるチームを作ります。

この「宝山湖ボールパーク夢いっぱいプロジェクト」が今期の当社の業績に及ぼす影響は、収入面では10月のクラブハウスオープン以降、施設貸出による一部収入があるものの、費用面でクラブハウスで使用する什器備品やトレーニングマシンの購入や管理スタッフの雇用などにより、初年度▲9百万円の損失で計画しております。

そのため、既存事業の最終損失▲31百万円、及び「宝山湖ボールパーク夢いっぱいプロジェクト」のうち当社事業に係る損失▲9百万円をあわせた今期（2023シーズン）の最終損失は▲40百万円で計画しております。

なお、補助金の交付を受けて工事代金を支払うクラブハウス建設に係る取引は、受領する補助金が営業外収益で計上される一方で、取得する建物が圧縮記帳され同額の営業外損失が計上されることから、減価償却費も発生せず、損益計算上、影響を与えません。

当期末の純資産は53百万円であり、今期▲40百万円の最終損失は、非常に厳しい計画ではありますが、今期の業績に係るJリーグクラブライセンス判定における財務基準については、特例措置により「債務超過、3期連続赤字をライセンス交付の判定対象としない」「対象年度に新たに債務超過に陥っても判定対象としない」とされており、今期、万一、債務超過に陥った場合にも来期（2024シーズン）のクラブライセンスには、影響しません。ただし、特例措置は1年限りの予定であり、来期の債務超過は許されないことから、今期中に業績の回復に確かな道筋をつけることに不退転の覚悟で取り組みます。

以上