

シーズン	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023		2024	
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	速報値	2019比	計画	前期比
カテゴリー	J2	J2	J3	J3	J3	J3	J3		J3	
売上高(百万円)	696	704	561	396	408	406	425	-136	482	57
うち(Jリーグ配分金)	147	147	117	27	29	29	19	-98	20	1
うち(Jリーグ配分金以外)	549	557	444	369	379	377	406	-38	462	56
営業費用	687	705	575	467	443	448	516	-59	555	39
経常利益	8	1	-18	-41	-39	-43	-93	-75	-74	20
特別利益	0	0	0	0	0	0	141	141	56	-85
当期純利益	8	1	-24	-42	-39	-43	48	72	-18	-65
スポンサー収入(百万円)	292	268	241	207	198	196	194	-47	215	21
入場料収入(百万円)	87	74	45	24	21	29	35	-10	45	10
総入場者数	79,908	64,532	35,906	14,767	20,652	30,688	39,187	3,281	48,500	9,313
平均入場者数(人)	3,805	3,073	2,112	923	1,475	1,805	2,062	-50	2,500	438
シーズンチケット収入(百万円)	25	25	15	12	9	10	10	-5	12	2
シーズンチケット(枚)	1,041	1,041	695	542	528	477	480	-215	530	50
試合運営経費(百万円)	64	66	46	46	35	38	45	-1	46	1
HG収支(百万円)	23	8	-1	-22	-14	-9	-10	-9	-2	9
ファンクラブ収入(百万円)	7	5	3	3	5	5	7	4	8	1
ファンクラブ会員数(人)	1,818	1,435	964	908	928	631	918	-46	1,110	192
スクール会費収入(百万円)	28	27	25	19	27	29	27	2	27	1
期末スクール会員数(人)	381	381	350	237	297	305	331	-19	380	49
物販収入(百万円)	41	37	29	29	30	24	34	5	41	7
チーム強化費(百万円)	345	301	263	189	182	133	140	-123	160	20

【経営課題】

1. 2019年度、実質5期連続赤字。

赤字額も経常利益-18百万円(2019年度)から-93百万円(2023年度)と-75百万円悪化。

収益性悪化の主な要因は、次の通り

①クラブ売上が、561百万円(2019年度)から425百万円(2023年度)に、-136百万円の減少

このうちJ3降格によるJリーグ配分金の減少が-98百万円。 Jリーグ配分金以外の要素で-38百万円の減少

②最大の落ち込みは、スポンサー収入。241百万円(2019年度)から194百万円(2023年度)へ-47百万円の減少

③二つ目は、ホームゲーム収支(入場料収入-試合運営経費)の悪化。

2019年度は-1百万円の赤字だったが、2023年度は-10百万円まで赤字が拡大

要因は、入場料収入の落ち込み。45百万円(2019年度)から35百万円(2023年度)に-10百万円の減収。

このうち、シーズンチケットの減収が-5百万円。

④スポンサー離れも来場者離れも、要因はJ3降格と、J3での成績低迷

【反転攻勢するために】

J2昇格

1. これまでの取組み： 練習環境の整備（最優先課題）⇒ 2023年10月 宝山湖BP「レクザム・カマタマーレ讃岐・クラブハウス」の完成

2. 2024の取組み： **チームの補強（次の最優先課題）**

チーム強化費 20百万円アップ を担うために

①スポンサー収入を21百万円 増やす

②入場料収入を10百万円 増やす

③スクール会費収入を1百万円 増やす

④物販収入を7百万円 増やす

【サポーターのみなさんへのお願い】

- スポンサー獲得への協力： カマタマーレを応援する会社、お店の応援を引き続きよろしくお願ひします！
加えて、新たに応援してくれる会社の紹介をお願いします！！ サポーターパートナー 5.5万円～
- 試合観客動員への協力： 日程ポスター張り、チラシ配り、SNSなどでの呼びかけ
- 試合運営への協力： ボランティアスタッフとして参加、募集への協力
- スクール生(小学生)の入会募集への協力
- グッズ販売への協力： 販売と発信強化への取組み、いいね！！

以上