

# 2016年 営業グループ実績

## スポンサー数

2015年：81社→**2016年：90社**  
**9社増(新規12社、未継続3社)**

## スポンサー広告収入

2015年：12.68億円→**2016年：13.84億円**  
**昨年比 約109.1%**

# 2016年実績報告



## 年間指定席

2015年：1,215席/96,702千円※税込

→2016年：**1,204席/92,866千円**

**昨年比 99.1%**

## 年間パスポート

2015年：4,877席/117,809千円※税込

→2016年：**4,662席/114,540千円**

**昨年比 95.6%**

# 2016年実績報告



## 2016年新規オフィシャルスポンサー（12社）



## 総入場者数

2015年：256,880人（21試合）

→2016年：262,691人（21試合）

昨年比 102.3%

## 平均入場者数

2015年：12,232人

→2016年：12,509人

昨年比 102.3%

※2015年、2016年ともプレーオフ準決勝、決勝を除く

## チケット収入（オーナーズ/年パス除く）

2015年：275,846千円※PO含む/税込

→2016年：**311,817千円**※PO含む/税込

**昨年比 113.0%**

# 2016年損益見込み



<b>2016年度 実績見込</b> (単位：百万円)	
試合収入	507
広告収入	1,764
その他	731
収入 計	3,002
試合関連費	415
選手等関連費	1,563
チーム関連費	245
クラブ関連費	788
支出 計	3,011
収支	▲9

# 2017年 営業グループ方針



- 自立した経営の実現
- J2在籍時の入場者数減少からの回復
- 経営基盤の強化とクラブの質の向上

## □ 自立した経営の実現

### 1. スポンサー営業の強化

（既存スポンサー増額/新スポンサーの獲得）

### 2. シーズンシート購入者の継続率アップ、 新規購入数増

### 3. 前売券販売の底上げ

（法人営業・既存招待チケット使用者へのアプローチ）

### 4. ターゲットを絞った企画チケットの販売

### 5. 顧客ニーズに合わせてグッズの商品企画

### 6. 販売チャネル増加の検討

## □ J2在籍時の入場者減少からの回復

～目標：年間入場者数：35万人～

1. 無料招待チケットの着券率向上及び有効活用
2. フードパーク、イベントの充実
3. 安全/快適な観戦環境の維持
4. 笑顔/挨拶の心掛け/社員、スタッフ全体のおもてなし意識の向上

## □ 経営基盤の強化

1. 事業部の再編成
2. 営業戦略の基礎となるマーケティングデータの蓄積
3. グッズ事業業務のフローの見直し

- 試合収入：**6.15億円以上**（前年度：5.07億円）
- 広告収入：**16.67億円以上**（前年度：17.64億円）
- 商品販売収入：**3.5億円以上**（前年度：2.43億円）
- サポーター収入：**0.56億円以上**（前年度：0.51億円）

- 入場者数：**35.0万人以上**（前年度：26.2万人）
- 平均入場者数：**17,515人/試合**（前年度：12,509人/試合）
- 年間指定席：**1,300席以上**（前年度：1,204席）
- 年間パスポート：**5,000席以上**（前年度：4,662席）
- ファンクラブ会員：**13,000人以上**（前年度：10,318人）  
※プライムセレッソ含む
- WEB無料会員：**13,000人以上**（前年度：10,655人）
- 新規スポンサー：**15社以上**（前年度：12社）

# 2017年損益目標



<b>2017年度 実績見込</b> (単位：百万円)	
試合収入	615
広告収入	1,667
その他	1,007
収入 計	3,289
試合関連費	391
選手等関連費	1,737
チーム関連費	227
クラブ関連費	921
支出 計	3,276
収支	13

**今シーズンも皆様のご来場  
お待ちしております。**