

B.LEAGUE 2023-24シーズン（2023年度） クラブ決算概要発表資料

2024.11.19

AGENDA

- 01 決算発表の目的・前提
- 02 クラブ決算数値
- 03 2023年度数値の裏にあるB.革新の影響
- 04 前年度から営業収入が大幅に増加したクラブ

01.決算発表の目的・前提

01-1 決算発表の目的・前提

決算発表の目的

- 情報を積極的に開示しスポーツ界全体の発展に役立てる
- クラブの透明性を高めステークホルダーからの信頼を向上させる
- 他クラブの状況を把握しクラブ経営の改善に利用する

本資料の前提

- 2023-24シーズン(2023年度)の決算情報であり、クラブから提出された計算書類に基づき作成
- 3月決算など決算期間とシーズンが同じでないクラブがある
【A東京・SR渋谷・川崎・三遠・三河・FE名古屋・名古屋D・大阪・島根・長崎・山形】
- B1、B2の区分は2023-24シーズンである
- 表示項目はリーグの統一様式であり、クラブ決算書の勘定科目と異なることがあり、また、端数調整の関係で合計数値等が一致しない箇所がある

02. クラブ決算数値

昨年度決算実績 (2023-24)

- **営業収入** : **552億円** (B1合計:438億円 B1平均 : 18.3億円 B2合計 : 114億円 B2平均 : 8.1億円)
 - 入場料収入昨対比 : **+44.8%** (B1平均 : +44.1% B2平均 : +47.9%) ※クラブ数B1 : 24、B2 : 14 (増減なし)
 - スポンサー収入昨対比 : **+26.7%** (B1平均 : +20.2% B2平均 : +51.7%) ※クラブ数B1 : 24、B2 : 14 (増減なし)
 - 配分金等 : **15.8億円** (均等配分はB1 : 3,000万円 B2 : 1,000万円) ※決算にはインセンティブ等も含む
- **営業費用** : **538億円** (B1合計:429億円 B1平均 : 17.9億円 B2合計 : 110億円 B2平均 : 7.8億円)
- **赤字クラブ** : **5クラブ** (B1:2クラブ B2:3クラブ) ※2022-23 : 20クラブ
- **債務超過クラブ** : **0クラブ** ※2022-23 : 6クラブ

02-2 決算数値_クラブ全体

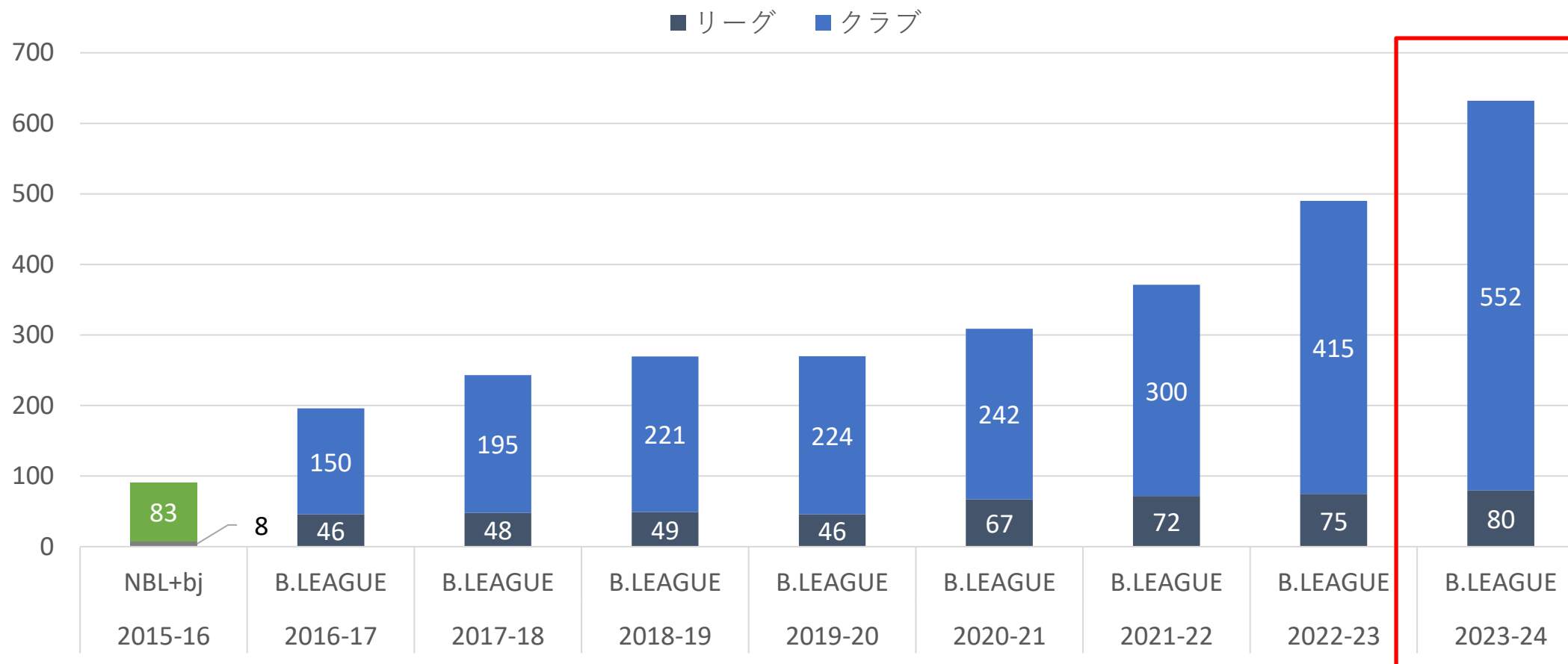
- 入場者数は全体で**452万人**
- 営業収入はB1・B2クラブ全体で**552億円**

| | | 2020-21シーズン (2020年度) B1:20クラブ B2:16クラブ | 2021-22シーズン (2021年度) B1:22クラブ B2:14クラブ | 2022-23シーズン (2022年度) B1:24クラブ B2:14クラブ | 2023-24シーズン (2023年度) B1:24クラブ B2:14クラブ | 昨対比 |
|------|------------------|---|---|---|---|--------|
| 入場者数 | 全体 | 129万人 | 158万人 | 323万人 | 452万人 | +39.9% |
| | B1 | 88万人 | 119万人 | 249万人 | 332万人 | +33.3% |
| | B2 | 34万人 | 28万人 | 56万人 | 97万人 | +73.2% |
| 営業収入 | 全体 | 242億円 | 300億円 | 415億円 | 552億円 | +33.0% |
| | B1 | 192億円 | 246億円 | 341億円 | 438億円 | +28.4% |
| | B2 | 50億円 | 54億円 | 74億円 | 114億円 | +54.1% |
| 参考数値 | BLG/Bクラブ 決算合計 | 309億円 | 372億円 | 490億円 | 632億円 | - |

※全体の入場者数にはALL-STAR GAMEやPOST SEASONを含む

02-3 決算数値_クラブ・リーグ決算推移

- クラブ決算が552億円超と大きく伸長し、リーグとの合計では632億円の規模となった



02-4 決算数値_クラブ合計

- 営業収入は全体で **約552億円**、昨対比で**33.0%増**
- 入場料収入が特に大きく伸び、昨対比で**44.8%増**
スポンサー収入およびその他(物販等も含む)も増加
- トップチーム人件費を中心に営業費用も増加したが、リーグ全体では黒字化を達成 (単位：百万円)

| クラブ合計 | | 2020-21シーズン (2020年度) B1:20クラブ B2:16クラブ | 2021-22シーズン (2021年度) B1:22クラブ B2:14クラブ | 2022-23シーズン (2022年度) B1:24クラブ B2:14クラブ | 2023-24シーズン (2023年度) B1:24クラブ B2:14クラブ | 昨対比 |
|-------|-------------|---|---|---|---|--------|
| 1 | 営業収入 | 24,175 | 29,962 | 41,536 | 55,240 | +33.0% |
| 2 | 入場料収入 | 3,262 | 4,620 | 7,500 | 10,862 | +44.8% |
| 3 | スポンサー収入 | 14,024 | 17,403 | 23,758 | 30,102 | +26.7% |
| 4 | その他 | 6,888 | 7,939 | 10,278 | 14,276 | +38.9% |
| 5 | 営業費用 | 25,372 | 31,546 | 44,026 | 53,845 | +22.3% |
| 6 | トップチーム人件費 | 10,351 | 13,170 | 18,210 | 21,547 | +18.3% |
| 7 | その他 | 15,022 | 18,376 | 25,816 | 32,298 | +25.1% |
| 8 | 営業利益 | ▲1,198 | ▲1,584 | ▲2,490 | 1,395 | - |
| 9 | 当期純利益 (▲損失) | ▲975 | ▲1,545 | ▲1,730 | 1,726 | - |

02-5 決算数値_B1クラブ合計 (B1:24クラブ)

- 営業収入はB1クラブ全体で **438億円**、昨対比で **28.4%増加**
- 営業収入に対するトップチーム人件費の割合は **39.8%**と**昨季より低下(昨季43.1%)**
- 営業収入増加の大きな要因は入場料収入、スポンサー収入の増加

(単位：百万円)

| B1クラブ合計 | | 2020-21シーズン (2020年度) 20クラブ | 2021-22シーズン (2021年度) 22クラブ | 2022-23シーズン (2022年度) 24クラブ | 2023-24シーズン (2023年度) 24クラブ | 昨対比 |
|---------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|--------|
| 1 | 営業収入 | 19,204 | 24,592 | 34,124 | 43,832 | +28.4% |
| 2 | 入場料収入 | 2,656 | 3,978 | 6,483 | 9,345 | +44.1% |
| 3 | スポンサー収入 | 11,056 | 14,068 | 18,858 | 22,672 | +20.2% |
| 4 | その他 | 5,492 | 6,546 | 8,783 | 11,815 | +34.5% |
| 5 | 営業費用 | 19,540 | 25,307 | 35,161 | 42,869 | +21.9% |
| 6 | トップチーム人件費 | 8,156 | 10,813 | 14,703 | 17,448 | +18.7% |
| 7 | その他 | 11,383 | 14,495 | 20,458 | 25,421 | +24.3% |
| 8 | 営業利益 | ▲336 | ▲716 | ▲1,037 | 963 | - |
| 9 | 当期純利益 (▲損失) | ▲263 | ▲688 | ▲833 | 1,158 | - |

02-6 決算数値_B2クラブ合計 (B2:14クラブ)

- 営業収入はB2クラブ全体で **114億円**、昨対比は **53.9%増加**
- 営業収入に対するトップチーム人件費の割合は **35.9%** (昨季の割合は47.3%)
- 営業収入増加の大きな要因は入場料収入、スポンサー収入の増加

(単位：百万円)

| B2クラブ合計 | | 2020-21シーズン (2020年度) 14クラブ | 2021-22シーズン (2021年度) 14クラブ | 2022-23シーズン (2022年度) 14クラブ | 2023-24シーズン (2023年度) 14クラブ | 昨対比 |
|---------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|--------|
| 1 | 営業収入 | 4,970 | 5,370 | 7,412 | 11,408 | +53.9% |
| 2 | 入場料収入 | 605 | 642 | 1,017 | 1,517 | +49.2% |
| 3 | スポンサー収入 | 2,972 | 3,335 | 4,900 | 7,430 | +51.6% |
| 4 | その他 | 1,395 | 1,393 | 1,495 | 2,461 | +64.6% |
| 5 | 営業費用 | 5,832 | 6,239 | 8,865 | 10,976 | +23.8% |
| 6 | トップチーム人件費 | 2,194 | 2,357 | 3,507 | 4,099 | +16.9% |
| 7 | その他 | 3,638 | 3,882 | 5,358 | 6,877 | +28.4% |
| 8 | 営業利益 | ▲862 | ▲868 | ▲1,454 | 432 | - |
| 9 | 当期純利益 (▲損失) | ▲712 | ▲857 | ▲897 | 568 | - |

02-7 決算数値_B1クラブ平均

- 営業収入はB1クラブ平均で**18.3億円**となり過去最高を更新
- 入場料収入は昨対比で**44.1%増加**
- トップチーム人件費は平均**約7.3億円**と昨対比で1億円以上(+18.6%)増加

(単位：百万円)

| B1クラブ平均 | | 2020-21シーズン (2020年度) 20クラブ | 2021-22シーズン (2021年度) 22クラブ | 2022-23シーズン (2022年度) 24クラブ | 2023-24シーズン (2023年度) 24クラブ | 昨対比 |
|---------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|--------|
| 1 | 営業収入 | 960 | 1,118 | 1,422 | 1,826 | +28.4% |
| 2 | 入場料収入 | 133 | 181 | 270 | 389 | +44.1% |
| 3 | スポンサー収入 | 553 | 639 | 786 | 945 | +20.2% |
| 4 | その他 | 275 | 298 | 366 | 492 | +34.4% |
| 5 | 営業費用 | 977 | 1,150 | 1,465 | 1,786 | +21.9% |
| 6 | トップチーム人件費 | 407 | 491 | 613 | 727 | +18.6% |
| 7 | その他 | 569 | 659 | 852 | 1,059 | +24.3% |
| 8 | 営業利益 | ▲16 | ▲33 | ▲43 | 40 | - |
| 9 | 当期純利益 (▲損失) | ▲13 | ▲31 | ▲35 | 48 | - |

02-8 決算数値_B2クラブ平均

- 営業収入はB2クラブ平均で**8.2億円**となり過去最高を大幅に更新
- 入場料収入は昨対比で**47.9%増加**
- トップチーム人件費は平均**約2.9億円**と昨対比で0.4億円(+17.2%)増加

(単位：百万円)

| B2クラブ平均 | | 2020-21シーズン (2020年度) 16クラブ | 2021-22シーズン (2021年度) 14クラブ | 2022-23シーズン (2022年度) 14クラブ | 2023-24シーズン (2023年度) 14クラブ | 昨対比 |
|---------|-------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|--------|
| 1 | 営業収入 | 311 | 384 | 529 | 815 | +54.1% |
| 2 | 入場料収入 | 38 | 46 | 73 | 108 | +47.9% |
| 3 | スポンサー収入 | 186 | 238 | 350 | 531 | +51.7% |
| 4 | その他 | 87 | 100 | 106 | 176 | +66.0% |
| 5 | 営業費用 | 365 | 446 | 633 | 784 | +23.9% |
| 6 | トップチーム人件費 | 137 | 168 | 250 | 293 | +17.2% |
| 7 | その他 | 227 | 277 | 383 | 491 | +28.2% |
| 8 | 営業利益 | ▲53 | ▲62 | ▲104 | 31 | - |
| 9 | 当期純利益 (▲損失) | ▲45 | ▲62 | ▲64 | 41 | - |

02-9 ライセンス課題_赤字クラブ・債務超過クラブ統括

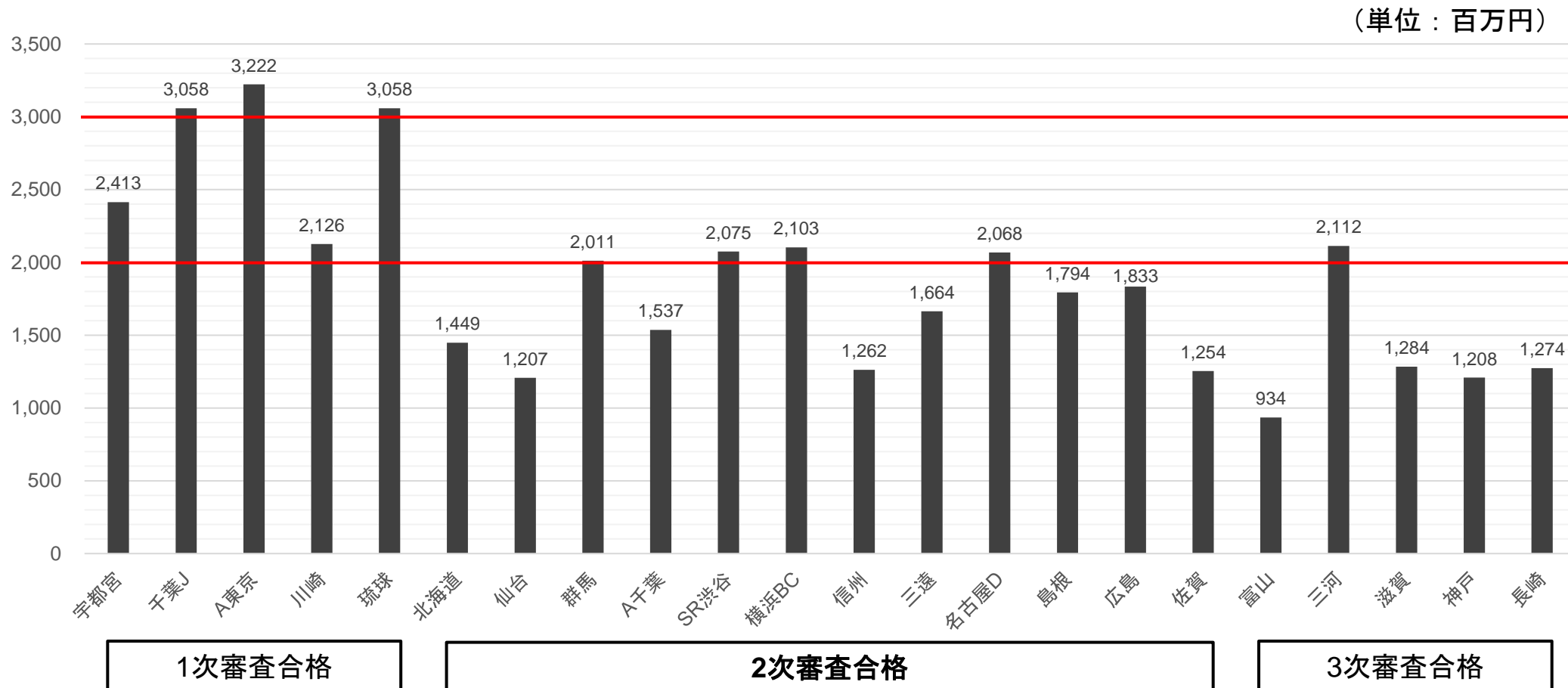
- 赤字クラブ：2022-23シーズンの20クラブに対し5クラブと大幅に減少
- 債務超過クラブは該当なし。B2ライセンス判定においても純資産基準が適用され、ライセンス交付のためにすべて解消した

| | | 2020-21シーズン (2020年度) | | 2021-22シーズン (2021年度) | | 2022-23シーズン (2022年度) | | 2023-24シーズン (2023年度) | |
|-------------|----|-------------------------|--|-------------------------|--|-------------------------|--|-------------------------|-----------|
| | | 数 | クラブ名 | 数 | クラブ名 | 数 | クラブ名 | 数 | クラブ名 |
| 赤字 クラブ | 合計 | 17 | — | 20 | — | 20 | — | 5 | — |
| | B1 | 7 | A東京、川崎、横浜、 新潟、三遠、滋賀、 琉球 | 10 | 茨城、群馬、川崎、新潟、 富山、信州、三遠、滋賀、 京都、大阪 | 11 | 仙台、秋田、茨城、 SR渋谷、新潟、富山、 信州、三遠、三河、 FE名古屋、名古屋D | 2 | 川崎、琉球 |
| | B2 | 10 | 山形、福島、群馬、 東京Z、西宮、奈良、 香川、愛媛、福岡、 佐賀 | 10 | 青森、山形、福島、越谷、 東京Z、奈良、香川、愛 媛、佐賀、熊本 | 9 | 青森、山形、福島、越谷、 神戸(※)、奈良、香川、 長崎、熊本 ※2021年度以前は西宮と表示 | 3 | 岩手、A千葉、静岡 |
| 債務超過 クラブ | 合計 | 10 | — | 15 | — | 6 | — | 0 | — |
| | B1 | 3 | 宇都宮、横浜、新潟 | 7 | 群馬、横浜、新潟、 富山、三遠、滋賀、京都 | 0 | — | 0 | — |
| | B2 | 7 | 山形、福島、東京Z、 西宮、奈良、香川、 愛媛 | 8 | 山形、福島、東京Z、 奈良、香川、愛媛、佐賀、 熊本 | 6 | 青森、山形、東京Z、奈 良、香川、愛媛 | 0 | — |

03.2023年度数値の裏にあるB.革新の影響

03-1 2026-27シーズンB.PREMIER参入クラブの2023年度営業収入

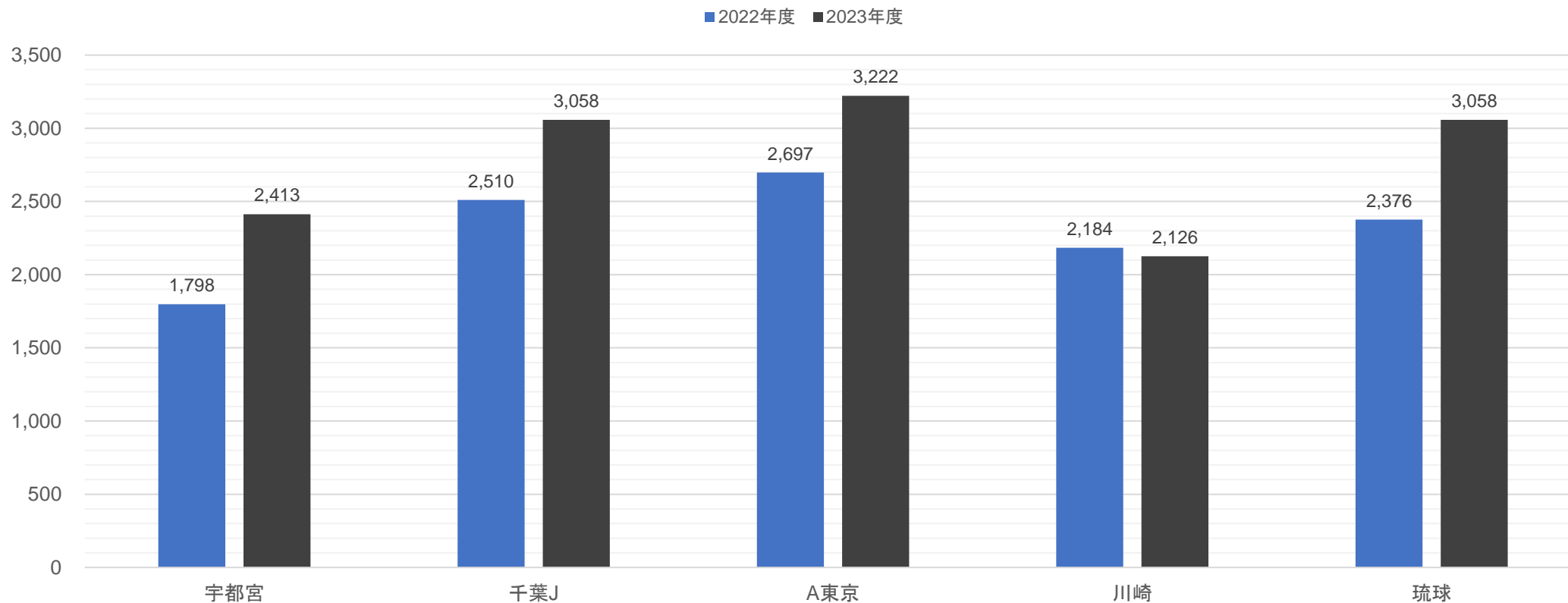
- 30億円超えは3クラブ（千葉J、A東京、琉球。2022年度は0クラブ）
- 20億円超えは7クラブ（宇都宮、川崎、群馬、SR渋谷、横浜BC、名古屋D、三河。2022年度は4クラブ）



03-2 1次審査合格クラブ：前年度との営業収入比較

- 2期連続12億円を達成。2023年度においては1次審査を合格した全クラブが20億円を超え、かつ初めて30億円を超えるクラブも誕生した。

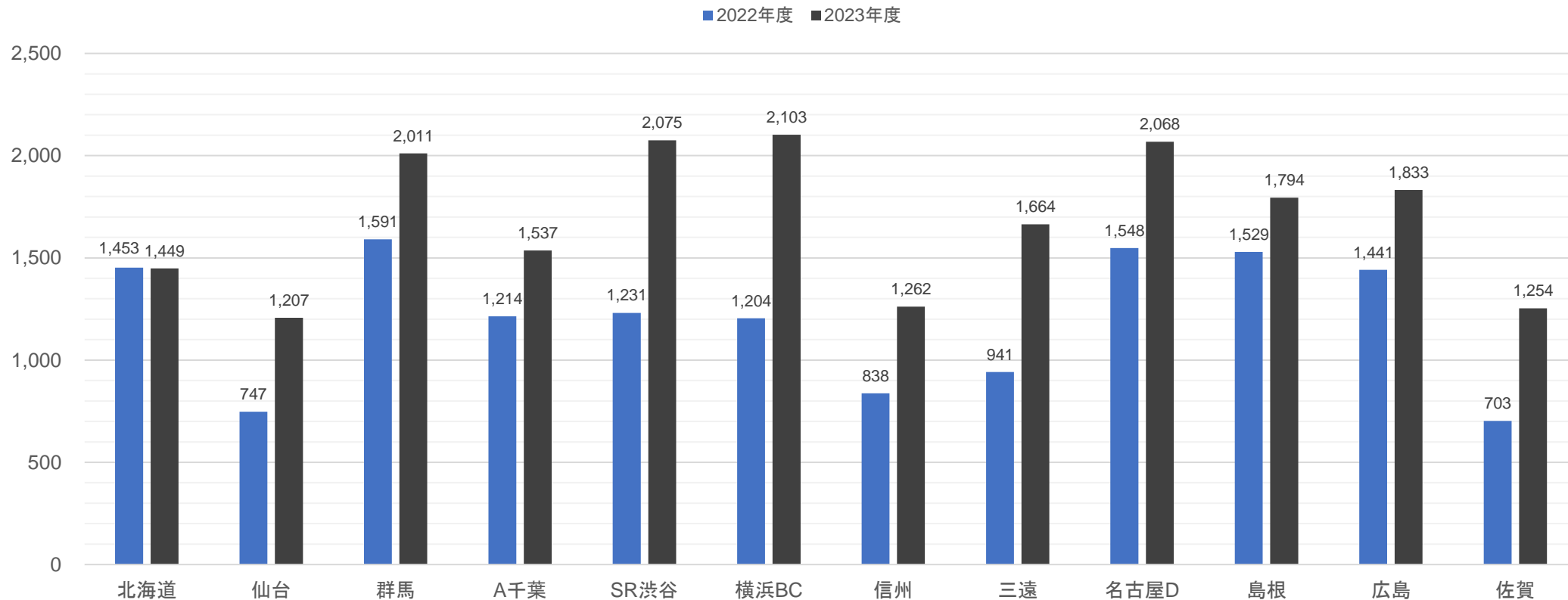
(単位：百万円)



03-3 2次審査合格クラブ：前年度との営業収入比較

- 入場料収入、スポンサー収入増加を理由に12億円を達成。2022年度に既に12億円を達成したクラブにおいても大きく収入を伸ばし、20億円を超えたクラブも誕生した。

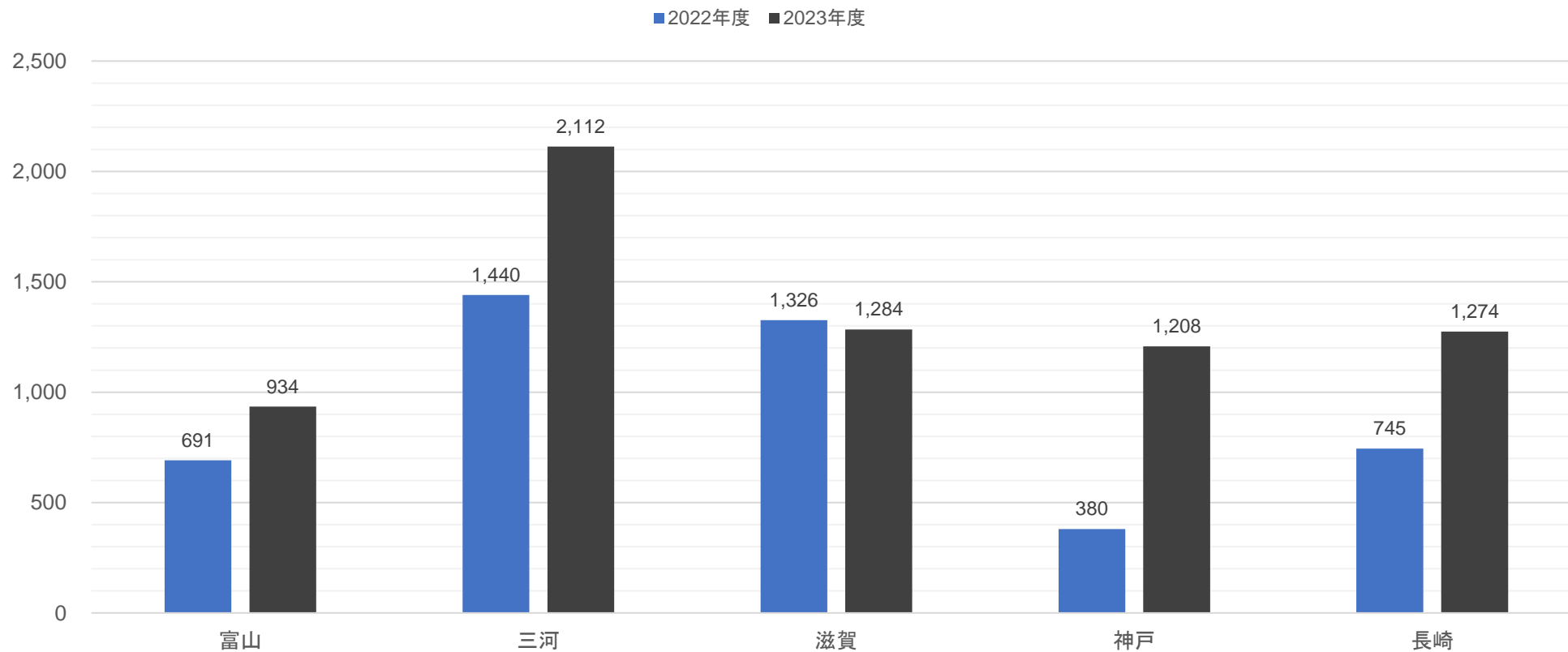
(単位：百万円)



03-4 3次審査合格クラブ：前年度との営業収入比較

- 平均入場者数4,000人/3,000人を達成し、かつ入場料収入、スポンサー収入増加等の理由から12億円/9億円を達成。

(単位：百万円)

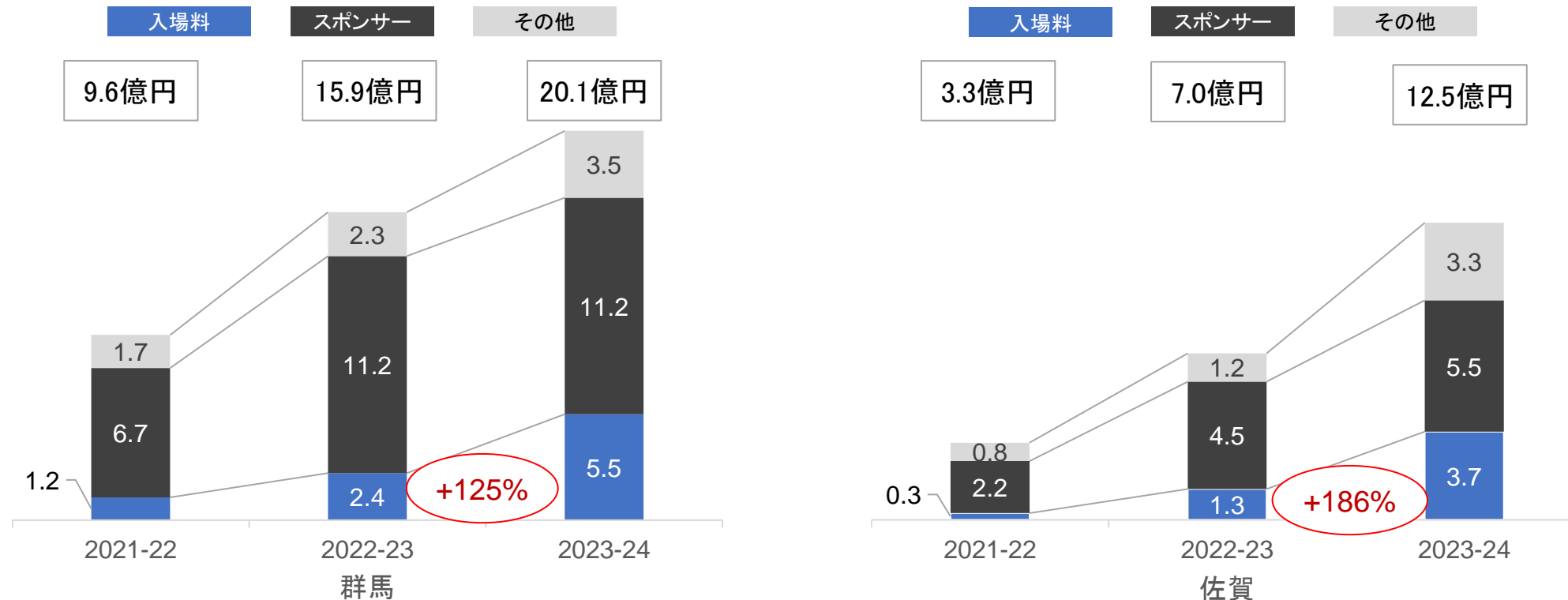


04.前年度から営業収入が大幅に増加したクラブ

04-1 新アリーナ開業により入場料収入が増加したクラブ

- 群馬 | 「非日常感と没入感」のある映像・音楽・ダンスを提供するなど演出にもこだわったことから試合は常に満員状態。前売り/当日券の収入に加えてシーズンシートの収入が大幅に増加
- 佐賀 | 過去使用していたホームアリーナと比較し観戦席数が約4倍になり、またB1昇格も相まって新規のファンが多く来場した結果、レギュラーシーズンの平均入場者数が3倍以上に増加し、入場料収入が増加

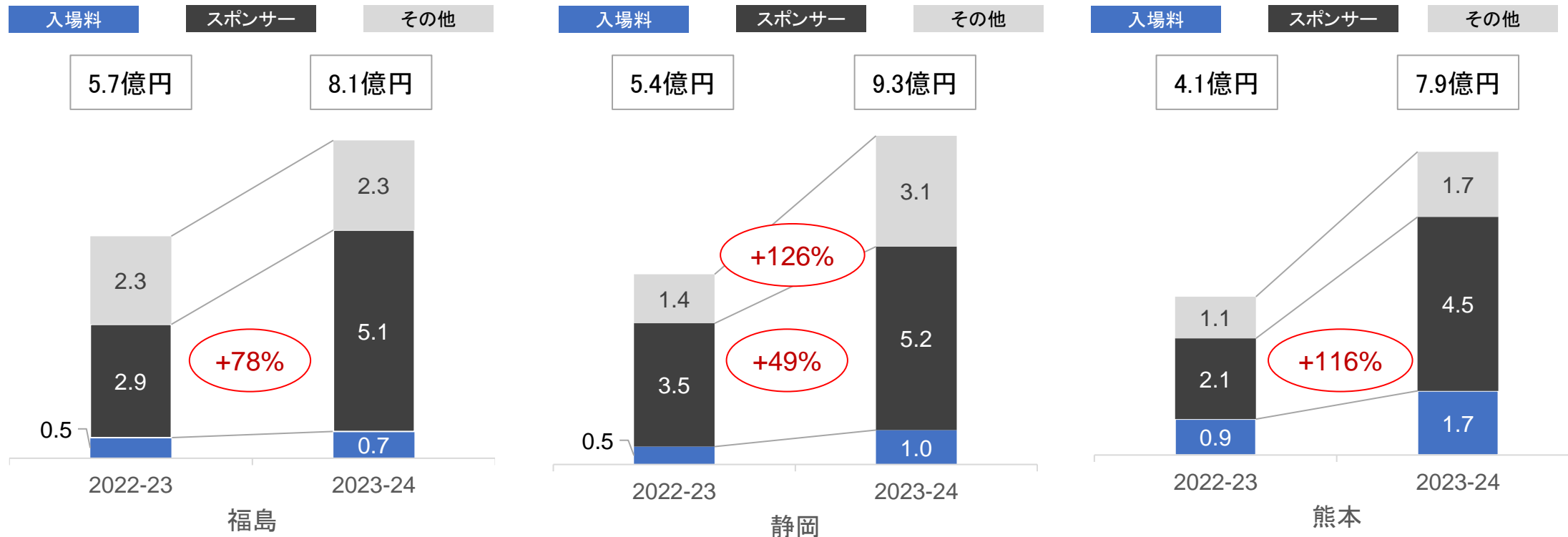
前年度との営業収入比較 (単位：億円)



04-2 B2所属で前年度から収入が増加したクラブ

- 福島 | 500回/年以上の地域活動の実施が評価され協賛社数が増加し、スポンサー収入増加
- 静岡 | 自治体と連携協定を結び認知拡大を図ったことがスポンサー収入増加にも寄与している。興行以外にも物販やスクールの他、飲食事業等にも力を入れ、その他収入増加
- 熊本 | 親会社の社員とクラブスタッフが一体となって法人営業を強化し、スポンサー収入増加

前年度との営業収入比較 (単位：億円)



「B.革新が追い風となりさらに飛躍を遂げたシーズン」

B.革新の入場者数基準の達成に向け各クラブとも集客への投資が見られ、また、昇降格制度による降格回避のためトップチーム人件費は増加傾向が続いている。一方で、入場者数増加にともなう関連売上が大きく伸び、リーグ全体で黒字化を達成した。

新アリーナの開業やW杯効果により大きく収入を伸ばしたクラブもあり、リーグ全体で入場者数は452万人（昨対比140%、129万人増）、クラブ営業収入合計は552億円（昨対比133%、137億円増）を超え、過去最高のシーズンとなった。