

コンサドーレ札幌強化計画

2003年12月3日

株式会社 北海道フットボールクラブ

目 次

- 1 コンサドーレ札幌強化計画の考え方 フローチャート・・・ P 2
- 2 現状の把握 …… P 3
- 3 存続に向けた課題 …… P 6
- 4 アクションプログラムの方針 …… P 8
- 5 チーム力の強化、活動方針 …… P 10

1. コンサドーレ札幌強化計画の考え方

・事業としてよほどの事が無い限り成り立たせることは難しい
 ・スポーツ振興の重要性・シンボルとしてのコンサドーレ

現状の把握
 経営的には破産状態
 抜本的な強化策の必要性
 日本一のサポーター

 問題点と是正の方向

 根本的な改革をすれば
 継続可能か？その条件は？

cf. 現状分析
 年次別営業状況(入場者他)
 年次別財務状況
 その他

 cf. 問題点の整理
 圧縮すべきコスト
 精神的、経済的しこり
 累積赤字の解消
 補強の失敗
 選手の育成

最大の財産
 日本一のサポーター

 夢・希望
 スポーツ振興のシンボル

清算か
 継続か

NO

清算手続
 (やはり、W-CUPで終わり?)

YES
 継続する
 (経営刷新により継続可能)

(累積債務の処理)

市民的合意形成

 公的支援の必要性を確認

強化方針の
 明確化

NO

妥協を求めて漂流する
 (時間を見て決断)

YES

スポーツ振興ファンド
 の設立

プロとして積極継続

・地域に根ざした健康的なコンサドーレ再生
 ・明確なリーダーシップの確立
 ・サポーターの期待に応える運営
 ・パートナーシップによる経営の定着

負の遺産の一掃
 経営コストの最小化
 新資本の増強
 継続可能な収支構造
 選手育成を基本としたチーム力
 プロとして安定したフロント
 社員の意識改革

強化計画

2003年 強化方針の明示(リストラ実行)
 ステップ1 最小コストの経営とチームの若返り
 ステップ2 経営基盤の強化とチーム力の底上げ
 ステップ3 経営基盤の拡大とチーム力の更なる向上
 ステップ4 積極経営とチームのベースの確立
 ステップ5 経営の安定化とチーム力の完成

経営基盤の安定
 新経営陣
 経営の透明化

チームの強化
 フロントの安定強化
 監督コーチの充実

選手の育成
 拠点整備
 育成プログラム

2 現状の把握

(1) 最大の問題は、債務超過状態

2003年度見込で5億4千百万円の債務超過
 収支状況から見て早期解消の可能性は少ない
 経営的には事実上の倒産状態にある

(2) 慢性的な赤字構造

営業収支では全期マイナス
 経常収支で2000年から3年間は黒字
 ワールドカップ終了後は問題が一気に噴出した形の赤字構造

勘定科目名	第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	第7期	第8期
	1996年度	1997年度	1998年度	1999年度	2000年度	2001年度	2002年度	2003年度
	決算	決算	決算	決算	決算	決算	決算	見込
営業収入	465	851	1,088	1,047	1,192	1,867	1,794	1,522
営業支出	1,257	1,841	1,669	1,415	1,358	1,936	2,016	1,893
営業収支	-792	-990	-581	-368	-166	-69	-222	-371
営業外収入	5	21	71	223	275	275	286	241
営業外支出	5	13	30	16	23	18	13	17
営業外収支	0	8	41	207	252	257	273	224
経常損益	-792	-982	-540	-161	86	188	51	-147
特別損益	0	0	-429	-53	-10	-29	-137	-133
税引き前当期損益	-792	-982	-969	-214	76	159	-86	-280
法人税等	1	2	1	1	1	1	1	1
単年度収支	-793	-984	-970	-215	75	158	-87	-281
累積損益	-793	-1,777	-2,747	-2,962	-2,887	-2,729	-2,816	-3,097
資本金	1,500	2,184	2,216	2,226	2,243	2,556	2,556	2,556
資本金 - 当期末処理損失 = (債務超過)	707	407	-531	-735	-644	-173	-260	-541

(3) 2003年度は大幅な収入減で赤字の見込

入場料収入・広告料収入の減少で、営業損失は3億7千万円

当期損失は2億8千万円となり累積赤字は約31億円に拡大

単位：百万円

	2003年 予 算	2003年 見込み	差 額	備 考
入場料収入	655	470	-185	J2観客動員236千人、サテライト12千人
広告料収入	532	415	-117	スポンサー協賛金、ロイヤリティー他
販売収入	160	130	-30	商品販売
その他収入	285	290	5	移籍金、ファンクラブ・コース会費、レンタル料他
Jリーグ配分金	227	217	-10	試合出場・放送権料・商品化権料
営業収入合計	1,859	1,522	-337	
トップチーム人件費	864	734	-130	監督、選手、コーチ、スタッフ
合宿・練習・用具	120	86	-34	豪州・九州・静岡合宿、練習場費用、用具費用
遠征・旅費・輸送	101	120	19	リーグ戦遠征、サテライト遠征、スタッフ旅費、荷物輸送費
その他管理費	56	76	20	賃借料、備品・消耗品、減価償却費、医薬品
トップチーム管理費	277	282	5	
トップチーム費合計	1,141	1,016	-125	
ユースチーム人件費	51	46	-5	監督、コーチ、その他スタッフ
合宿・練習・用具	24	31	7	各年代合宿、練習場費用、用具費
育成普及費	18	15	-3	212市町村サッカー教室、ジュニアサッカー教室
その他管理費	52	54	2	賃借料、備品・消耗品、減価償却費、医薬品
ユースチーム管理費	94	100	6	
ユースチーム費・普及費合計	145	146	1	
試合運営費	302	280	-22	J2 22試合、サテライト 6試合
販売原価	118	124	6	商品販売原価
Jリーグ納付金	34	25	-9	J2会費、JFA納付金
その他原価	72	80	8	ファンクラブ、広告収入原価、イベント原価他
興行費合計	526	509	-17	
人件費	133	125	-8	役員報酬、給与、出向負担金他
業務委託費	25	25	0	派遣社員、監査法人、会計事務所他
宣伝・広告・景品費	11	14	3	宣伝物制作費、各種媒体広告費、景品費
旅費・通信費	22	20	-2	フロント部門旅費・通信費
その他管理費	34	38	4	事務所経費、減価償却費、賃借料、事務所移転費他
一般管理費合計	225	222	-3	
営業費用合計	2,037	1,893	-144	
営業利益(損失)	-178	-371	-193	
支援キャンペーン収入	2	2	0	
補助金	107	107	0	札幌市
後援会	25	12	-13	
その他収入	117	120	3	道サッカー協会基金、外国人選手源泉税還付金
営業外収益	251	241	-10	
支払利息	11	11	0	
その他費用	0	6	6	棚卸減耗損
営業外費用	11	17	6	
経常利益(損失)	62	-147	-209	
特別利益		0	0	
契約金償却損	57	114	57	外国人選手等の途中退団による契約金等
その他特別損失	0	19	19	固定資産除却損(月寒練習場)他
特別損失	57	133	76	
税引前当期利益(損失)	5	-280	-285	
法人税等	1	1	0	
当期利益(損失)	4	-281	-285	
前期繰越損失	-2,816	-2,816	0	
当期末処理損失	-2,812	-3,097	-285	

(4) 入場者数の大幅な減少

入場者数は2001年度をピークに減少気味

リーグ戦入場者数は最盛期の3分の2(2003年度、23万6千人)

2003年度ファンクラブ会員は1万2千人でコアファンは同水準

(5) 機能しなかった補強

外国人選手中心の補強策が機能しなかった

			1998 J	1999 J 2	2000 J 2	2001 J 1	2002 J 1	2003 J 2
外国人 選手	開幕時	前年より在籍	3	0	1	2	1	0
		補強	0	3	2	1	2	3
		小計	3	3	3	3	3	3
	途中補強	0	2	0	1	2	3	
	累計	3	5	3	4	5	6	
	途中退団	0	2	0	1	2	3	
最終在籍			3	3	3	3	3	3
監督			2	1	1	1	3	2
			フェルナンデス 石井	岡田	岡田	岡田	柱谷 イバンチェビッチ 張	カルロス 張

(6) 選手育成環境の整備

2002年にU-12を立ち上げ、U-12からU-18までの一貫体制へ。

育成は概ね順調に推移し、トップへの昇格選手が出始めている

3 存続に向けた課題

(1) 経営体制の整備

- 2003年度より社長が常勤
- 取締役12名のうち7名を入れ替え
- サッカー協会との関係を強化

(2) 経費最小化

- まず、全ての費用をゼロから見直し
- 総支出20億円から12億円に
- 2004年度で経費を最小化し、さらに適正化を目指す

単位：百万円

	2003見込	2004計画	差 額	備 考
トップ人件費	791	300	-491	1
トップ管理費	282	212	-70	合宿・遠征費、旅費・雑費見直し
トップチーム費合計	1,073	512	-561	
ユース人件費	46	46	0	
ユース管理費	100	79	-21	東雁来設備費(2003比) 16
ユース費合計	146	125	-21	
試合運営費	280	200	-80	2
販売原価	124	50	-74	3
その他原価	80	62	-18	広告見直し、選手移籍納付金減
J・JFA納付金	25	23	-2	
興行費合計	509	335	-174	
人件費	125	120	-5	給与見直(給与体系改訂)
業務委託費	25	21	-4	派遣社員 3、その他 1
広告宣伝・景品費	14	12	-2	広報宣伝見直
旅費・通信費	20	18	-2	出張見直 1、通信費削減 1
その他経費	38	34	-4	その他経費(事務消耗品等)見直
一般管理費合計	222	205	-17	
営業費用合計	1,950	1,177	-773	
支払利息	11	11	0	
その他	6	0	-6	棚卸減耗損
営業外費用	17	11	-6	
費用合計	1,967	1,188	-779	

- 1 トップチーム人件費
 - ・ 開幕時選手人数33人 28人
 - ・ 平均年齢27歳 22歳 (年俸引き下げ)
 - ・ 高額年俸外国人 0人
 - ・ チームスタッフ体制見直し ブラジル人 0人
- 2 試合運営費
 - ・ 札幌ドーム 1試合当り 2.5
 - ・ 厚別競技場 1試合当り 0.5
 - ・ チケット販売手数料 1.5
- 3 販売原価
 - ・ 事業部廃止 オリジナル商品休止

2003見込のトップ人件費(791)は、損益計算書上のトップ人件費(734)と
 今期支払分の契約金償却損(57)の合計

(3) サポーターとの信頼関係を強化

経営情報の開示

サポーターズ集会などでの対話重視

(4) チームの強化

適切な補強の実施

チームの活動方針の明確化と適切な補強の評価手法の導入

効果的・効率的な育成活動のための拠点整備

(5) フロント機能の安定強化

組織、機構職制の整備及び再点検

客観的な管理手法の導入

4 アクションプログラムの方針

ステップ1 最小コストの経営とチームの若返り

- ・ 存続に必要なスリムな経営体質と収入増の新たな取り組み
- ・ 若手選手中心のチーム構成、選手育成拠点の準備

ステップ2 経営基盤の強化とチーム力の底上げ

- ・ 収入増加策の推進
- ・ 戦うチーム作りとチーム戦術の浸透

ステップ3 経営基盤の拡大とチーム力の更なる向上

- ・ 収入増加策の継続
- ・ チーム戦術の徹底と質の向上

ステップ4 積極経営とチーム力の確立

- ・ 経営基盤の強化継続
- ・ ポジションの固定化と補強ポジション・選手の絞込み

ステップ5 経営の安定化とチーム力の完成

- ・ 黒字体質の確保
- ・ J1で安定して戦えるチーム力の完成

(単位：百万円)

勘定科目名		第7期	第8期	ステップ1	ステップ2	ステップ3	ステップ4	ステップ5	
		2002年度	2003年度	2004年度					
		決算	見込	計画	計画	計画	計画	計画	
営業	営業収入	入場料収入	711	470	310	362	450	530	570
		広告料収入	570	415	400	420	430	440	580
		販売収入	160	130	60	80	80	80	100
		その他収入	353	507	200	200	200	200	350
		小計	1,794	1,522	970	1,062	1,160	1,250	1,600
	営業支出	トップチーム人件費	853	734	300	350	450	550	800
		トップチーム管理費	279	282	212	220	220	220	220
		ユースチーム費	129	146	125	130	140	140	150
		興業費	559	509	335	350	350	350	355
		一般管理費	196	222	205	200	195	195	195
小計	2,016	1,893	1,177	1,250	1,355	1,455	1,720		
	営業収支	-222	-371	-207	-188	-195	-205	-120	
営業外	営業外収入	286	241	240	250	260	270	280	
	営業外支出	13	17	11	11	11	11	11	
	営業外収支	273	224	229	239	249	259	269	
経常損益		51	-147	22	51	54	54	149	
特別損益		-137	-133	0	0	0	0	0	
税引き前当期損益		-86	-280	22	51	54	54	149	
法人税等		1	1	6	6	6	6	6	
単年度収支		-87	-281	16	45	48	48	143	
累積損益		-2,816	-3,097	-3,081	-3,036	-2,988	-2,940	-2,797	
観客動員数 (リーグ戦)		287,101	236,861	150,000	176,000	220,000	264,000	240,000	
1試合当り観客動員		19,140	10,766	6,818	8,000	10,000	12,000	16,000	

収入増加への新たな取り組み

- 「夢プラン」招待事業
小中学生の無料招待を目的とした企業協賛金による「夢プラン」を創設
小中学生を無料招待すると共に協賛企業のPRを行う
(目標 20百万円)
- 広告料収入の開拓
個人を対象とした「パーソナルスポンサー」の募集開始
新たなスポンサーマーケットとして1口1万円で個人のスポンサーを開拓
(目標 10百万円)
- 広く安定的な収入の開拓
スポンサーの協力で自動販売機「ドレーBOX」での販売支援金開始
1日40個販売の自動販売機1台で年間約30万円の支援金が見込める
(目標 初年度 20百万円 100台設置)

5 チーム力の強化、活動方針

(1) 強化目標

ステップ1

- ・活動目標

J1リーグに安定して十分に戦うことができるチーム力ベース作りを推進

- ・基本的な考え方

限られた予算を有効に活用するために時間と準備が必要

短期、中期の目標設定が必要

目標はJ1リーグで安定して十分に戦うことができるチーム力の完成

- ・具体的な取り組み

チーム編成は若手中心で若手選手に多くの実践の機会を与え、厳しくかつ質の高いトレーニングを実施

「戦うチーム」をコンセプト(チームカラー)に上位進出を狙う。

ステップ2

- ・活動目標

チーム力のベースアップ及び戦力の固定化の推進

- ・基本的な考え方

ベースカアップの推進と選手の入替えと若手中心の補強を行う

- ・具体的な取り組み

ステップ1同様、戦うチーム作りを推進し選手個々の能力を伸ばし、チーム戦術の浸透を図り、ステップ1以上の成果を目指す。

ステップ3

- ・活動目標

チーム力のベースアップ及び戦力の固定化の推進

- ・基本的な考え方

活動目標を軸に現状分析を行い、次のステップに向けての活動計画を再確認

- ・具体的な取り組み

戦うチームをベースに選手の技術を磨き、チーム戦術の更なる徹底と質の向上を行い、ステップ2以上の成果を目指す。

ステップ4

- ・活動目標
チーム力のベースアップ及び戦力の固定化
- ・基本的な考え方
強化目標を達成するために、実質的にチームとしてのベースを確定する
このベースを基にステップ5に向けての戦力補強を行う
- ・具体的な取り組み
ステップ1から育成・強化したJ1リーグで通用する選手によるポジションの固定化とそれ以外に補強すべき具体的なポジション・選手の絞り込み
また、ステップ3以上の成果を目指す

ステップ5

- ・活動目標
J1リーグで安定して十分に戦うことができるチーム力ベースの完成
- ・基本的な考え方
短期目標を達成し、チームとしてのベースを確定する。
このベースを基に中期、長期目標の実現に向けての一步を踏み出す。
- ・具体的な取り組み
生え抜きの選手と指針に基づく補強選手によるチーム力ベースが完成し、
短期目標を達成。
また、ステップ4以上の成果を残す。

4.コソッドレ札幌チーム強化目標

ステップ1	ステップ2	ステップ3	ステップ4	ステップ5
<p>1.活動目標 ・J1リーグで安定して十分に戦う事ができるチーム力向上を推進する</p>	<p>1.活動目標 ・チーム力の向上と戦力の固定化の推進</p>	<p>1.活動目標 ・チーム力の向上と戦力の固定化の推進</p>	<p>1.活動目標 ・チーム力の向上と戦力固定化</p>	<p>1.活動目標 ・J1リーグで安定して十分に戦う事ができるチーム力向上の完成</p>
<p>2.基本的な考え方 ・クラブの経済的事情は直接チーム力に影響を及ぼす事は明白であり、昨今のクラブを取り巻く経済状況は非常に厳しい現実がある。限られた予算を有効に活用し、結果を残す為には予算に応じた時間と準備が必要となる事から、短期、中期、長期それぞれの目標を設定する事が必要である。まずは短期で達成すべきチーム目標をJ1リーグで安定して十分に戦えるチーム力の完成とし、チーム力(人、物、金)の強化を図る</p>	<p>2.基本的な考え方 ・チーム力の向上の推進と選手の入替えと若手中心の補強を行なう。</p>	<p>2.基本的な考え方 ・活動目標を軸に現状分析を行い、次ぎのステップに向けての活動計画を再確認する。</p>	<p>2.基本的な考え方 ・強化目標を達成する為に、実質的にチームとしての向上を確定する。この向上を基にステップ5における戦力補強を行なう</p>	<p>2.基本的な考え方 ・短期目標を達成し、チームとしての向上を確定する。この向上を基に中期・長期目標実現に向けての一步を踏み出す</p>
<p>3.具体的な取り組み ・強化予算との関連によりチーム編成は若手中心となり、戦力的にはJ2中位以下となる可能性があるが、若手選手に沢山の実践経験を与え、厳しく質の高いトレーニングを行い、戦うチームをコンセプト(チームカラー)に上位進出を狙う。</p>	<p>3.具体的な取り組み ・ステップ1同様、戦うチーム作りを推進し選手個々の能力を伸ばし、チーム戦術の浸透を図り、ステップ1以上の成果を目指す。</p>	<p>3.具体的な取り組み ・戦うチームを向上に選手の技術を磨き、チーム戦術の更なる徹底と質の向上を行い、ステップ2以上の成果を目指す。</p>	<p>3.具体的な取り組み ・ステップ1から育成・強化を行ってきた選手の中でJ1リーグで十分に通用する選手が育ち、その選手によるポジションの固定化を行い、それ以外に必要な補強部分を明確に打出し、次のステップでの補強の指針とし、補強すべき具体的なポジション・選手を絞り込む。又、ステップ3以上の成果を目指す。</p>	<p>3.具体的な取り組み ・育成・強化の中で育ってきた生抜きの選手と指針に基づく補強で獲得された選手によるチーム力向上が完成し、短期目標を達成。ステップ4以上の成果を残す。</p>
<p>4.予算 別紙</p>	<p>4.予算 別紙</p>	<p>4.予算 別紙</p>	<p>4.予算 別紙</p>	<p>4.予算 別紙</p>
<p>5.チーム構想と編成 ・チームの基本的なコンセプト(カラー)『戦うチーム』を基に、進むべき方向性を具体的に決定し、チーム全体に深く浸透させ、選手としてプレーに対する具体的な取り組み方を定義づけ、実施する。チームの向上となる可能性のある選手及び、向上を作る為に必要となる選手のみ採用する(外国籍選手を獲得する場合も同様)</p>	<p>5.チーム構想と編成 ・チームコンセプト(カラー)に沿った試合、練習の実施と実現。 ステップ5のチーム編成における日本人選手のポジション予想を行い、移籍補強する外国籍・日本人選手の調査を行い獲得時期を検討する。</p>	<p>5.チーム構想と編成 ・チームコンセプトがチーム関係者全てに浸透し、目標達成に向けチームの方向性を再確認し具体的な強化方法も併せて確認する ステップ5のチーム編成における日本人選手のポジション予想を行い、補強する外国籍・日本人選手の調査を行い獲得時期を検討する。</p>	<p>5.チーム構想と編成 ・チームコンセプトがチーム関係者全てに浸透し、精神的にも技術的にもチームを支えられる生抜きのメンバーによるチーム編成の確立と更にチーム力を強力にする為の外国人選手及び日本人選手の補強を検討する。</p>	<p>5.チーム構想と編成 ・チームコンセプトがチーム関係者全てに浸透し、結果を残し次のステップ(タイトル獲得)へ進む。</p>
<p>選手編成 ・選手総数28名以下。 ・選手平均年齢の引き下げ ステップ1の活動目標と基本的な考え方に基づき、将来的にJ1で十分に戦える可能性を持った若手選手を採用し育成・強化を行なう。よって、必然的に選手平均年齢の引き下げにつながる。(ステップ4及び5以降はJ1定着の為、単年度で戦力を補強採用する可能性がある) ・選手平均年俸の引き下げ 選手平均年齢の引き下げにより、必然的に選手平均年俸の引き下げが可能になり、ステップ5で必要となる、大型補強費確保に向けての準備を行なう。</p>	<p>選手編成 ・選手総数28名以下 ・選手平均年齢の引上げ 1年程度の選手平均年齢の引上げが考えられる ・選手平均年俸の引上げ 選手平均年齢が若干上昇する事に伴う、選手平均年俸の引上げと選手補強人員の増加分の費用負担増が予想される</p>	<p>選手編成 ・選手総数28名以下 ・選手平均年齢の引上げ 2年程度の選手平均年齢の引上げが考えられる ・選手平均年俸の固定化 戦力の向上確定に伴い、今後J1リーグ定着の為に必要な選手平均年俸と年俸総額を確定する</p>	<p>選手編成 ・選手総数30名以下 ・外国籍(最大3名)及び日本人選手の移籍獲得の検討 ・選手平均年齢の引上げ 3年程度の選手平均年齢の引上げが考えられる ・選手平均年俸の固定化 戦力の向上確定に伴い、今後J1リーグ定着の為に必要な選手平均年俸と年俸総額を確定する</p>	<p>選手編成 ・選手総数30名以下 ・外国籍(最大3名)及び日本人選手の移籍獲得 ・選手平均年齢の固定化 チームの新陳代謝の向上となる選手平均年齢が固定 ・選手平均年俸の固定化 戦力の向上確定に伴い、今後J1リーグ定着の為に必要な選手平均年俸と年俸総額を確定する</p>
<p>スタッフ編成 ・強化目標に基づきチームの向上を行う為、若手選手の教育及び育成・強化に精通したスタッフ編成を行なう。基本的にはクラブの経済事情と関連する為、外国人扱いの必要の無いスタッフで編成する。</p>	<p>スタッフ編成 ・基本的にはステップ1と同様の考え方を踏襲するが、外国籍選手を獲得する場合には通訳の採用を検討する必要がある</p>	<p>スタッフ編成 ・基本的にはステップ2と同様の考え方を踏襲するが、外国籍スタッフ及び選手の獲得に伴う変動がありうる</p>	<p>スタッフ編成 ・基本的にはステップ2と同様の考え方を踏襲するが、外国籍スタッフ及び選手の獲得に伴う変動がありうる</p>	<p>スタッフ編成 ・基本的にはステップ2と同様の考え方を踏襲するが、外国籍スタッフ及び選手の獲得に伴う変動がありうる</p>
<p>a監督、bアシスタントコーチ、cフィジカルコーチ、dゴールキーパーコーチ、eチームマネージャー、fアシスタントチームマネージャー、gイクイップメントマネージャー、hアスレチックトレーナー 3名、iプレスオフィサー、j通訳</p>	<p>a監督、bアシスタントコーチ、cフィジカルコーチ、dゴールキーパーコーチ、eチームマネージャー、fアシスタントチームマネージャー、gイクイップメントマネージャー、hアスレチックトレーナー 3名、iプレスオフィサー、j通訳</p>	<p>a監督、bアシスタントコーチ、cフィジカルコーチ、dゴールキーパーコーチ、eチームマネージャー、fアシスタントチームマネージャー、gイクイップメントマネージャー、hアスレチックトレーナー 3名、iプレスオフィサー、j通訳</p>	<p>a監督、bアシスタントコーチ、cフィジカルコーチ、dゴールキーパーコーチ、eチームマネージャー、fアシスタントチームマネージャー、gイクイップメントマネージャー、hアスレチックトレーナー 3名、iプレスオフィサー、j通訳</p>	<p>a監督、bアシスタントコーチ、cフィジカルコーチ、dゴールキーパーコーチ、eチームマネージャー、fアシスタントチームマネージャー、gイクイップメントマネージャー、hアスレチックトレーナー 3名、iプレスオフィサー、j通訳</p>
<p>6.育成・普及(ユース及びスクール)との連携 ・U-18以下の組織体制の充実とトップチームとの連携及び底辺(サッカースクール)の拡大を図り、共通理解の元、一貫した指導を行い、トップチームへの最大の選手供給源とする トップへの昇格選手数：2名程度 チームコンセプトに基づくコソッドレユース育成・指導指針の策定及び作成 育成・普及スタッフのライセンス取得とトップチームスタッフへの登用</p>	<p>6.育成・普及(ユース及びスクール)との連携 ・U-18以下の組織体制の充実とトップチームとの連携及び底辺(サッカースクール)の拡大を図り、共通理解の元、一貫した指導を行い、トップチームへの最大の選手供給源とする トップへの昇格選手数：2名程度 コソッドレユース育成・指導指針に基づく育成・指導の実施 育成・普及スタッフのライセンス取得とトップチームスタッフへの登用</p>	<p>6.育成・普及(ユース及びスクール)との連携 ・U-18以下の組織体制の充実とトップチームとの連携及び底辺(サッカースクール)の拡大を図り、共通理解の元、一貫した指導を行い、トップチームへの最大の選手供給源とする トップへの昇格選手数：2名程度 コソッドレユース育成・指導指針に基づく育成・指導の実施 育成・普及スタッフのライセンス取得とトップチームスタッフへの登用</p>	<p>6.育成・普及(ユース及びスクール)との連携 ・U-18以下の組織体制の充実とトップチームとの連携及び底辺(サッカースクール)の拡大を図り、共通理解の元、一貫した指導を行い、トップチームへの最大の選手供給源とする トップへの昇格選手数：2名程度 コソッドレユース育成・指導指針に基づく育成・指導の実施 育成・普及スタッフのライセンス取得とトップチームスタッフへの登用</p>	<p>6.育成・普及(ユース及びスクール)との連携 ・U-18以下の組織体制の充実とトップチームとの連携及び底辺(サッカースクール)の拡大を図り、共通理解の元、一貫した指導を行い、トップチームへの最大の選手供給源とする トップへの昇格選手数：2名程度 コソッドレユース育成・指導指針に基づく育成・指導の実施 育成・普及スタッフのライセンス取得とトップチームスタッフへの登用</p>

その他

Jリーグスタンダード等が変更になり、冬期間中に開催される場合には長期間の遠征にできる必要が生じ、活動費用の増大がありえる

(2) 育成・普及活動施設整備計画

目 的

U - 18 以下のコンサドーレ札幌ユースチームの育成およびサッカー
スクールを中心とした普及プログラムの拠点となる場所・地域の整
備ならびに指導者を含む人材の育成を目的とする。

また、コンサドーレ旭川を皮切りに今後展開を予定している道内各
地のコンサドーレユースチームからの有望選手受け入れの拠点とも
なる。

基本方針

2003年5月に完成した「コンサドーレ札幌ユース東雁来グラ
ンド」を育成・普及活動の拠点としていく。

具体的な整備計画案

- ・ 全体計画
 - 室内練習場と寄宿舍を新設
- ・ 室内練習場プラン
 - 取りあえず全体の3分の1を施設整備
 - 将来増設しフルサイズで試合対応可
- ・ 寄宿舍プラン
 - 20名収容
- ・ イメージパース

以 上

育成・普及活動拠点整備イメージパース

