

北海道フットボールクラブ 中期経営計画2012－2014

当社は2009年 1月29日発表の中期経営計画2009－2011年を推進し、J 1 復帰を実現するなど一定の成果をあげることができました。しかし、昨今の社会情勢の変化は目まぐるしく、迅速に対応することが求められています。新たな課題への挑戦およびクラブの最重要課題である財務体質の改善・強化が引き続き必要であるとの認識に立ち、北海道フットボールクラブ『中期経営計画2012－2014（以下「中期経営計画」）』を新たに策定し実行いたします。

なお、当中期経営計画では、引き続き下記の施策を実施することにより、経営理念である『共有体感』の完成度を高めていきます。

経営理念

- 一、共有体感できる“チーム”の創造
- 一、共有体感できる“場”の提供
- 一、共有体感できる“コミュニティ”の形成

< 中期経営計画 2012－2014 >

中期経営計画は、前計画の達成状況を分析し、「チームの基盤強化」「だれもが参加可能な場と空間の形成」「経営基盤の強化」の3項目について、引き続き多様な施策を展開いたします。

★チームの基盤強化

北海道にアイデンティティを持つ人々が誇りを持てるチームとするため、ユース世代を含めた育成を重点にコンサドーレ・スピリットを循環させる体制を構築、チーム強化を図ります。

◇メンタルとフィジカルの強化

- ・ J 1 で安定的に戦うことができる強さを、個々の持つ特長を伸ばす形で指導し、フィジカル強化を図ります。
- ・ 本番に強いメンタリティを高め保持するため、各世代に適合した教育プログラムを推進します。
- ・ 栄養や休息を含めた生活習慣指導の徹底で、メンタルとフィジカルの強化を補完します。

◇コンサドーレ・スピリットの醸成教育の徹底

- ・コンサドーレの歴史、支えてくれている人々や団体・企業等市民クラブについての背景教育を実施します。
- ・コンサドーレの一員としての自覚と、自信を持って発言できるよう情報発信教育を行います。

◇リーダーシップを向上させる社会性教育の強化と魅力ある選手の育成

- ・全選手を対象に社会人としての基本教育を強化します。
- ・それぞれの世代でリーダーシップを発揮できる選手を育成します。

◇ユース世代の地元エリート選手の発掘と育成

- ・道内の育成指導者と連携して地元エリート選手の発掘を行います。
- ・ユースからトップまでの一貫指導体制を敷くため、トップおよびユース指導者との相互ミーティングを実施するとともに、ユースのトップチーム練習参加の機会を通じメンタルとフィジカルの強化を図ります。

◇コンサドーレ札幌強化計画ステップ5に達成可能な選手強化

- ・チーム内の競争を促し、各ポジションで複数人の強化選手を育成します。
- ・各世代で日本代表候補として選出される選手の育成強化を行います。

※チーム強化については、2003年策定のコンサドーレ札幌強化計画にある「チーム力の強化、活動方針」（コンサドーレ札幌ホームページ<http://www.consadole-sapporo.jp/club/pdf/kyouka.pdf>参照）を指針とする。なお2012年はステップ4から5に向けての基盤を構築する時期として捉える。また、当該強化計画のチーム強化はステップ5をもって完了ではなく、ステップ5を維持継続するものである。

★だれもが参加可能な場と空間の形成

スタジアムの内外を問わず、人々が参加して共感を創る場を提供するためのハードおよびソフトの構築をします。

◇ホームアイランド北海道を前面に打ち出した場とコミュニティの創造

- ・食育を含むスポーツセミナーや福祉施設訪問などの事業継続を通じ、北海道内の自治体や団体と連携し、子どもとお年寄りを中心にした地域の活性化およびサッカー普及を中心としたスポーツ振興事業に協力します。
- ・選手による学校訪問や子ども達のサッカー大会などコンサドーレスマイルプロジェクトを拡大し、学校教育との連携を深めていきます。
- ・ホームゲームおよび上記事業の展開を中心に世代間を繋ぐ場を設け、世代を超えたコンサドーレ・コミュニティを創造します。

◇新たなファン層の獲得

- ・各種会員のニーズに合わせたサービスを提供します。
- ・新たなファン獲得のため立ち上げた「クラブコンサドーレ」のサービス内容を充実させます。
- ・IT関連メディアへの積極的な対応を図るため、インターネットを活用したタイム

- リーな情報発信および新たなコミュニケーションツールを展開していきます。
- ・ファミリー層に配慮したカテゴリーなどを継続するとともにチケットの種類と価格設定を柔軟に行います。
 - ・「ワンタッチパス」（Jリーグ全試合対象観戦記録システム）の導入に併せ、システム活用による新たなファン層の獲得を目指します。

◇コンサドーレブランドを有効活用した親近感の醸成

- ・選手や監督が地域と触れ合う機会を増やし、「ドーレくん」「コンサドルズ」を活用したイベント展開によりコミュニティの拡大を図ります。
- ・北海道にコンサドーレブランドが溢れるようなプロモーション展開を行っていきます。
- ・会場周辺を中心に、行政・地域住民・企業等の協力を得てコンサドーレカラーの装飾展開を実施します。

◇ホスピタリティを重視したスタジアム環境の再整備

- ・会場施設と連携し、分かりやすく楽しさ溢れる観戦環境の整備を行います。
- ・試合会場に設置している総合案内所の機能や会場案内図の内容を向上させ、来場客への利便性を高めます。
- ・スタジアム名物となる飲食サービスを拡充します。
- ・北海道色を前面に打ち出したマルシェ企画やイベント演出等を実施します。

☆経営基盤の強化

累積債務を削減し経営基盤を改善するために、適正な事業バランスに配慮しながら事業予算の選択と集中および必要に応じ組織の再編を行います。

◇営業収入の拡大と新たな収入源の育成

- ・興行収入増を最重点にした新たな組織を立上げ、シーズンシート販売を中心にチケット営業を強化します。
- ・安定した広告料収入を図るため、市民クラブを前面に打ち出した営業展開で企業・市民からの協賛を広く募っていきます。
- ・広告料収入と興行収入に並ぶ第三の営業収入源として、会員料収入を拡大します。

◇事業予算の選択と集中

- ・興行収入等営業収入を拡大するために積極的かつ集中的な投資を行います。
- ・事業支出全体を常にチェックし、経費節減の徹底を図ります。
- ・育成費および強化費の洗い出しを行い、チーム成績目標に適した予算設定を行います。
- ・効果的な事業展開に繋げるため、教育プログラムを重視します。
- ・組織再編により、各事業に対するコストパフォーマンスを高めます。

◇効果的な事業展開

- ・顧客満足度を高めるための効率的かつ組織横断的な予算執行を行います。
- ・前計画に基づく組織再編の効果を検証し、継続して再編に取り組みます。