

Jリーグクラブにおける財務パフォーマンスと スポーツパフォーマンスの関係性

*An Examination on Relations between Financial performance
and Sports performance of J League Club*

スポーツマネジメントコース
5017A316-0 竹中 大也

研究指導教員：間野 義之

1. 研究背景

Jリーグでは、「サッカーの競技水準や施設的水準の持続的な向上」、「クラブの経営安定化、財務能力・信頼性の向上」を主な目的として、2012年にクラブライセンス制度が導入され、Jリーグ各クラブは財務の健全化を図ってきている。

ただし、プロスポーツクラブにおいては、試合での勝利と財務健全化のバランスをとりながら、マネジメントを行っていく必要があるが、Jリーグクラブにおける財務パフォーマンスとスポーツパフォーマンスがどのような関係にあるかは、学術的に明らかになっていない。

2. 先行研究の検討

Jリーグクラブの経営・財務の視点においては、デロイトトーマツが2014年度より、各年度のビジネスマネジメントを数値化したレポート「Jリーグマネジメントカップ」を発行している。福原・原田(2013)は、営業収入の増加には入場者数の増加、若いファンの獲得、タイトル数が有意な影響を及ぼす結果を示している。湧田・西・山下・吉中(2011)は、人件費と順位及び順位と売上高には相関が見られる一方、利益率と順位には相関が見られないことを示している。

海外に目を向けると、Szymanski and Kupers(1999)、Szymanski and Smith(1997)などが、人件費と順位及び順位と売上高に相関があることを示している。Sakinc Ilker, et al.(2017)は、ヨーロッパのサッカークラブの財務データを Technique for Order of Preference by Similarity

to Ideal Solution (TOPSIS)を用い分析し、財務パフォーマンスとスポーツパフォーマンスに相関が見られないことを示している。

国内においては、複数の財務指標を基にした財務パフォーマンスとスポーツパフォーマンスの関係性を明らかにした学術論文が無いことが分かった。

3. 研究目的

Jリーグクラブにおける財務パフォーマンスとスポーツパフォーマンスの関係性を明らかにした上で、財務パフォーマンス算出に用いた財務指標等とスポーツパフォーマンスの関係性を明らかにし、考察する。

4. 研究方法

2011年度にJリーグに在籍した38クラブを研究対象クラブとし、直近の2016年度までの6年間を対象シーズンとした。

財務パフォーマンスの算定は、流動比率、負債比率、自己資本比率、売上高経常利益率、使用総資本当期純利益率、売上高伸び率の6指標の平均数値を基に、TOPSISにて順位付けを行った。

スポーツパフォーマンスの算定は、リーグ戦の順位と仮定し、6年間の平均順位の順とした。

財務パフォーマンスとスポーツパフォーマンスの関係を検証するために、Spearmanの順位相関係数を求めた。また各財務指標等とスポーツパフォーマンスも同様に、Spearmanの順位相関係数を求めた。

5. 結果

Jリーグクラブの6年間の財務パフォーマンスとスポーツパフォーマンスは、図1のとおりで、Spearmanの順位相関係数でみると0.19となり、ほとんど相関がないことが明らかになった。なお、クラブライセンス制度（財務基準）が本格導入された前後3年間で見てもほぼ同様の結果であった。

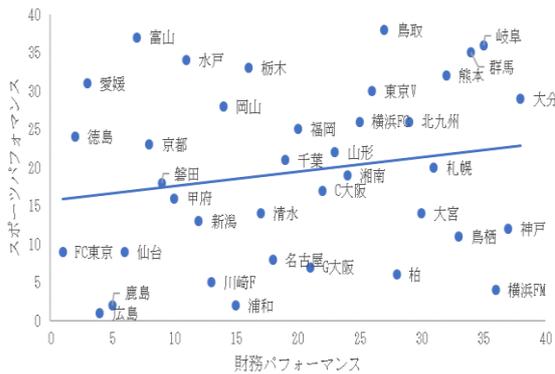


図1 財務パフォーマンスとスポーツパフォーマンス

各財務指標とスポーツパフォーマンスとの関係を Spearman の順位相関係数でみると表1のとおりで、長期的な財務安定性を表す指標とやや相関があった。

表1 各財務指標とスポーツパフォーマンスの相関分析結果

	① (流動比率)	② (負債比率)	③ (自己資本比率)	④ (売上高経利率)	⑤ (売上高当季純利益率)	⑥ (売上高単価)
スポーツパフォーマンス	.02	.35 [△]	.35 [△]	.28	.94 ^{**}	.19

*p<.05

本研究においては、長期的な財務安定性を構成する数値である純資産額に着目した上で、先行研究でも相関があることが示されている売上高と人件費も加え、スポーツパフォーマンスとの関係を Spearman の順位相関係数を用いて検証した。結果は表2のとおりで、純資産額は各指標とやや強い相関が示された。

表2 純資産額、売上高、チーム人件費及びスポーツパフォーマンスの相関分析結果

	純資産額	売上高	チーム人件費	スポーツパフォーマンス
純資産額	1	.54 ^{**}	.52 ^{**}	.47 ^{**}
売上高	.54 ^{**}	1	.98 ^{**}	.93 ^{**}
チーム人件費	.52 ^{**}	.98 ^{**}	1	.94 ^{**}
スポーツパフォーマンス	.47 ^{**}	.93 ^{**}	.94 ^{**}	1

**p<.01

6. 考察

前述のとおり、財務パフォーマンスとスポーツパフォーマンスには相関が見られなかった。武藤(2010)は、Jリーグクラブは利益をあげるよりその利益を強化に使おうとし、高い利益は実現されないと述べており、同様の結果が数字からも明らかになったと考えられる。

財務パフォーマンスという総合指標では相関は見られなかったが、個別の財務指標との関係性を見ていくと、長期的な財務安定性を示す指標との弱い相関が示された。これは、長期的な財務安定性を有するクラブは、チーム人件費に対する投資余力があるため、良い成績を確保できているということを示していると考えられる。また、これまでの先行研究には無い純資産額という視点を追加し、スポーツパフォーマンスとの関係を見ていくと、売上高やチーム人件費とスポーツパフォーマンスに強い相関が示され、純資産額と売上高、チーム人件費及びスポーツパフォーマンスとやや強い相関が示された。このことから、スポーツパフォーマンスと売上高、チーム人件費及び純資産額の各指標は、関連していることが明らかになった。また、現在のJリーグクラブの経営モデルとして、純資産額の大きいクラブが、チーム人件費に積極的に投資を行い、スポーツパフォーマンスを高め、売上高も増やしているという傾向が示されたと考えられる。

7. 結論と課題

本研究では、財務パフォーマンスとスポーツパフォーマンスに相関がないことが示され、純資産額が売上高、人件費、スポーツパフォーマンスとやや強い相関があることが示された。

課題としては、財務パフォーマンスの算定に用いる指標やデータ量等があると考えられ、スポーツパフォーマンスの算定もカップ戦の戦績等を反映させる必要がないか検討する必要がある。

