

## 中期経営計画（2015年～2017年）3ヶ年

2016年4月にコンサドーレ札幌は20周年を迎えます、この20年クラブはJFLから始まりJ1を4度経験して来ましたがJ1での定着には至っておりません。クラブは新しいコンサドーレになるべく努力を積み重ねて行きます。近年クラブのチーム力強化の根本である、育成路線では着実に成長してきており、トップチームの北海道出身者は5割の選手で占めるほどになっております。2016年以降、更に成長して行く為にも収支構造の改革と強化拡大が必要となります。

### 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

これまでの中期経営計画「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」この3項目の施策を実施して来ましたが、まだまだ達成出来たとは言えません。

次の3ヶ年は経営理念にもあります“共有体感”をベースとし「人と人をつなぐ輪」を更に拡大して事業展開を行う事により強固な経営基盤を作り選手強化・育成を進めJ1定着を目指します。

### 新中期経営計画

#### ◇「人と人をつなぎ、北海道とともに世界へ！STEP1」

#### ◆計画期間

2015年～2017年の3年間

#### ◆3つの基本方針

##### ①北海道プロジェクトの推進

- ・2016年シーズン チーム名を「北海道コンサドーレ札幌」に変更する。
- ・北海道内主要都市でのアカデミー世代の育成と拠点作りを行う。
- ・コンサドーレのスポーツコンテンツを利用した事業提案やアジア戦略を推進する。
- ・その他スポーツを取り込み北海道でのスポーツブランドとして確立する。

##### ②クライアントの満足度を向上させると共に新規拡大を図る。

- ・顧客構造を拡大する事による効果を利用する。
- ・コンサドーレのスポーツコンテンツを有効的に活用する。
- ・情報収集/情報発信の強化を図る。

##### ③経営体質の更なる強化

- ・自ら考え、自ら行動するクラブになる。
- ・徹底した業務の効率化を図りクラブライセンスを着実に取得する。
- ・経営基盤の確立を図る。

#### ◆数的目標

広告収入7億円、入場者収入7億円確保し経営基盤の強化を目指す。

## 補足

■新しい時代へのコンサドーレへ向けて人々をつなぐ事でより一層コンサドーレに対する関心度を高める北海道全域に事業拡大する事により全道でのコンサドーレに対する認知を高め集客へつなげる事で事業の拡大を狙う。

### ■名称変更

2016年からチーム名を北海道コンサドーレ札幌に改名しホームタウンエリアを札幌市を中心とする北海道に変更する。北海道全体でより身近にコンサドーレを感じてもらおう事でクライアント満足度を増やす事と新規企業開拓を行う。

### ■新規事業展開（仮名：北海道プロジェクト）

15年女子チームを創設、さらには北海道内主要都市においてアカデミーの育成を行う（旭川、帯広、北見、釧路、函館等）各地域でコンサドーレの持つノウハウを提供し北海道内でのスポーツ振興に寄与して行く。

コンサドーレのスポーツコンテンツを利用し2013年から進めているアジア戦略を利用したの施策や北海道企業のアジア進出の手助けや北海道ブランドの販売等を行い、北海道とアジアを繋ぎ、サッカーの魅力を各国と共有する中で北海道企業とアジア諸国とのパイプ役となる。

上記活動拠点を各地に作る事で情報収集機能を強化し新しい発信拠点として活用