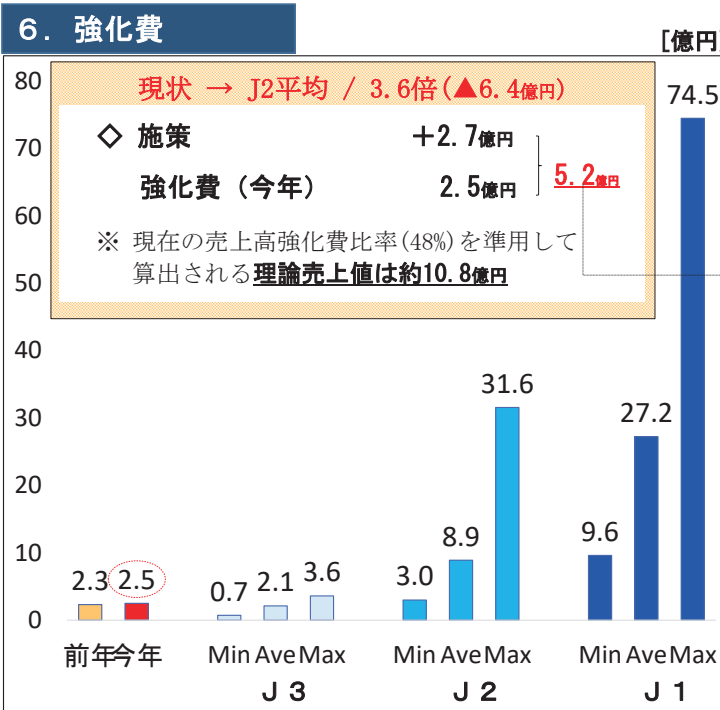
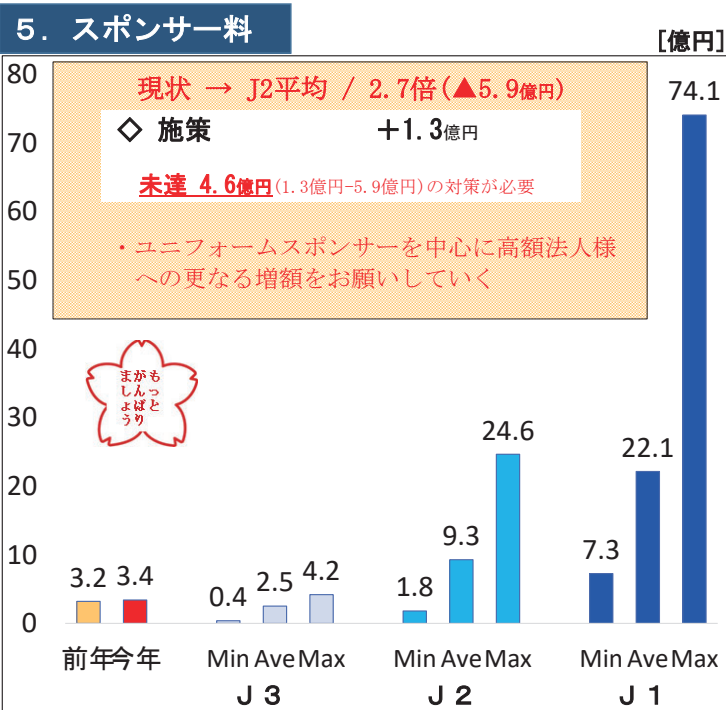
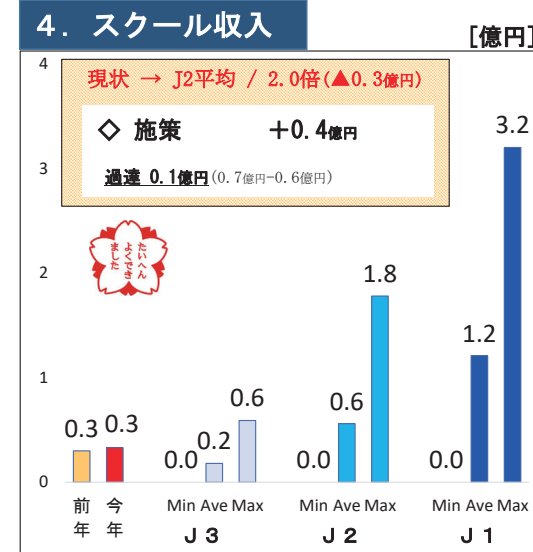
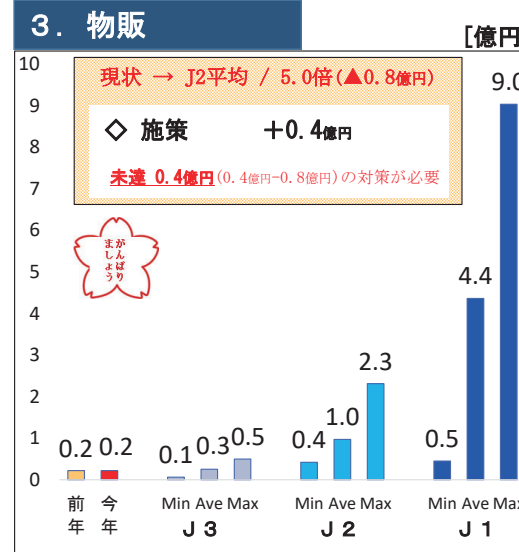
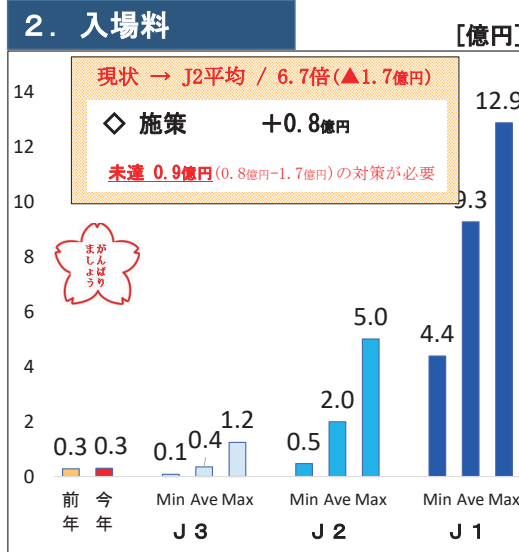
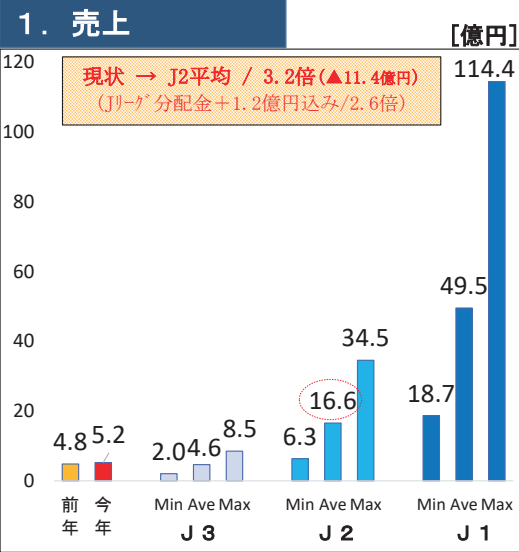




別紙2 事業パフォーマンス比較表 (J2復帰後のPL目途について)



まとめ

- ・J2平均売上16.6億円を達成するためには、スクール事業を除き各事業で**相当な努力が必要(▲6.3億円)**
- ・一方、強化費については、選手入替えに一定の制限を設けてチーム編成に連続性を持たせることが、強化に必要なファクターであることから、単にJ2平均を目指すのではなく、左記で算出された**強化費規模5.2億円が現実的**と思料
- ・上記強化費(5.2億円)を成立させる売上規模について、現在の売上高強化費率(48%)を準用して算出される**理論売上値は10.8億円**
→ 本表施策による**想定売上規模9.3億円**との**差額1.5億円**を埋めるためには**更なる積上げが必要**

J2平均売上高	16.6億円
差額	6.3億円
想定売上規模	9.3億円
現行売上実施施策	5.2億円
・人場料	+0.8
・物販	+0.4
・Jリーグ分配金	+1.2
・強化費	+2.9
差額	1.5億円
理論売上値	10.8億円