B.LEAGUE
2025-26シーズン（2025年度）
クラブ決算概要発表資料

2026.10.13

AGENDA

1. クラブ決算概要発表の目的・前提
2. クラブ決算数値
3. リーグ誕生から10年間の振り返り

1.

クラブ決算概要発表の目的・前提

STRICTLY CONFIDENTIAL

クラブ決算概要発表の目的

- 情報を積極的に開示しスポーツ界全体の発展に役立てる
- クラブの透明性を高めステークホルダーからの信頼を向上させる
- 他クラブの状況を把握しクラブ経営の改善に利用する

本資料の前提

- 2025-26シーズン(2025年度)の決算情報であり、クラブから提出された計算書類に基づき作成
- ３月決算など決算期間とシーズンが同じでないクラブがある
  【A東京・東京SR(※)・川崎・三河・FE名古屋・名古屋D・大阪・島根・長崎・山形・東京U・立川・徳島】
  (※)2025-26シーズンまでのクラブ名称はSR渋谷
- 表示項目はリーグの統一様式であり、クラブ決算書の勘定科目と異なることがあり、
  また、端数調整の関係で合計数値等が一致しない箇所がある
- なお、B1～B3の区分は2025-26シーズンである
- 本資料においては例年通り原則B1・B2クラブにのみ言及しており、B3クラブは営業収入合計のみ記載

2.

クラブ決算数値

STRICTLY CONFIDENTIAL

2025年度決算実績（B1・B2）

- 営業収入　：841億円　（B1合計:694億円　B1平均：26.7億円　B2合計：147億円　B2平均：10.5億円）
  - 入場料収入昨対比　：＋23.7%　(B1平均：+16.0%　B2平均：+9.9%)　※クラブ数B1：24⇒26（2クラブ増加）、B2：14（増減なし）
  - スポンサー収入昨対比　：＋21.3%　(B1平均：+13.1%　B2平均：+17.0%)　※クラブ数B1：24⇒26（2クラブ増加）、B2：14（増減なし）
- 営業費用　：832億円　(B1合計:683億円　B1平均：26.3億円　B2合計：150億円　B2平均：10.7億円）
- 赤字クラブ　：13クラブ　(B1:7クラブ　B2:6クラブ)　※2024-25：15クラブ
- 債務超過クラブ：0クラブ　※2024-25：0クラブ

2025年度決算実績（B1・B2・B3+リーグ）

- 営業収入　：1,013億円　（B1合計：694億円　B2合計：147億円　B3合計：63億円　リーグ：109億円）
- 債務超過クラブ：0クラブ　※2024-25：3クラブ（B3：3クラブ）

02-2 決算数値_B1・B2クラブ合計

- 営業収入は昨期651億円に対しB1・B2クラブ全体で**841億円**
- 昨対比で約**190億円**増加（昨期は約100億円の増加）
- スポンサー収入の増加に加えて、アリーナ開業等によりその他の収入も増加

（単位：百万円）

	B1・B2クラブ合計	2022-23シーズン (2022年度) B1:24クラブ B2:14クラブ	2023-24シーズン (2023年度) B1:24クラブ B2:14クラブ	2024-25シーズン (2024年度) B1:24クラブ B2:14クラブ	2025-26シーズン (2025年度) B1:26クラブ B2:14クラブ	昨対比
1	**営業収入**	**41,536**	**55,240**	**65,138**	**84,116**	**+29.1%**
2	入場料収入	7,500	10,862	14,443	17,861	+23.7%
3	スポンサー収入	23,758	30,102	33,079	40,125	+21.3%
4	その他	10,278	14,276	17,616	26,130	+48.3%
5	**営業費用**	**44,026**	**53,845**	**64,337**	**83,227**	**+29.4%**
6	トップチーム人件費	18,210	21,547	24,594	30,683	+24.8%
7	その他	25,816	32,298	39,743	52,544	+32.2%
8	**営業利益（▲損失）**	**▲2,490**	**1,395**	**801**	**889**	**-**
9	**当期純利益（▲損失）**	**▲1,730**	**1,726**	**879**	**805**	**-**

02-3 決算数値_B1クラブ合計　　(B1:26クラブ)

- クラブ数が24から26に増加したこともあり、営業収入は昨期525億円に対しB1クラブ全体で**694億円**に増加(昨対比+32.0%)
- 昨期から168億円増加しており、入場料収入とスポンサー収入で約90億円増加

（単位：百万円）

	B1クラブ合計	2022-23シーズン (2022年度) 24クラブ	2023-24シーズン (2023年度) 24クラブ	2024-25シーズン (2024年度) 24クラブ	2025-26シーズン (2025年度) 26クラブ	昨対比
1	**営業収入**	**34,124**	**43,832**	**52,549**	**69,385**	**+32.0%**
2	入場料収入	6,483	9,345	12,592	15,827	+25.7%
3	スポンサー収入	18,858	22,672	25,825	31,641	+22.5%
4	その他	8,783	11,815	14,132	21,917	+55.1%
5	**営業費用**	**35,161**	**42,869**	**51,529**	**68,275**	**+32.5%**
6	トップチーム人件費	14,703	17,448	20,005	25,977	+29.9%
7	その他	20,458	25,421	31,524	42,298	+34.2%
8	**営業利益（▲損失）**	**▲1,037**	**963**	**1,020**	**1,110**	**-**
9	**当期純利益（▲損失）**	**▲833**	**1,158**	**1,191**	**1,188**	**-**

02-4 決算数値_B1クラブ平均　　(B1:26クラブ)

- 営業収入は昨期21.9億円に対しB1クラブ平均で**26.7億円**となり増加
- 1クラブ平均で見ても昨対比21.9%の増加

（単位：百万円）

	B1クラブ平均	2022-23シーズン (2022年度) 24クラブ	2023-24シーズン (2023年度) 24クラブ	2024-25シーズン (2024年度) 24クラブ	2025-26シーズン (2025年度) 26クラブ	昨対比
1	**営業収入**	**1,422**	**1,826**	**2,190**	**2,669**	**+21.9%**
2	入場料収入	270	389	525	609	+16.0%
3	スポンサー収入	786	945	1,076	1,217	+13.1%
4	その他	366	492	589	843	+43.1%
5	**営業費用**	**1,465**	**1,786**	**2,147**	**2,626**	**+22.3%**
6	トップチーム人件費	613	727	834	999	+19.8%
7	その他	852	1,059	1,313	1,627	+23.9%
8	**営業利益（▲損失）**	**▲43**	**40**	**43**	**43**	**-**
9	**当期純利益（▲損失）**	**▲35**	**48**	**50**	**46**	**-**

02-5 決算数値_B2クラブ合計　　(B2:14クラブ)

- 営業収入は昨期126億円に対しB2クラブ全体で**147億円**に増加(昨対比+17.0%)
- 営業収入増加の大きな要因はスポンサー収入の増加
- 営業費用は昨対比で16.7%の増加。トップチーム人件費以外への投資が進んだ

（単位：百万円）

	B2クラブ合計	2022-23シーズン (2022年度) 14クラブ	2023-24シーズン (2023年度) 14クラブ	2024-25シーズン (2024年度) 14クラブ	2025-26シーズン (2025年度) 14クラブ	昨対比
1	**営業収入**	**7,412**	**11,408**	**12,589**	**14,731**	**+17.0%**
2	入場料収入	1,017	1,517	1,851	2,034	+9.9%
3	スポンサー収入	4,900	7,430	7,254	8,484	+17.0%
4	その他	1,495	2,461	3,484	4,213	+20.9%
5	**営業費用**	**8,865**	**10,976**	**12,808**	**14,952**	**+16.7%**
6	トップチーム人件費	3,507	4,099	4,588	4,706	+2.6%
7	その他	5,358	6,877	8,220	10,246	+24.6%
8	**営業利益（▲損失）**	**▲1,454**	**432**	**▲219**	**▲221**	**-**
9	**当期純利益（▲損失）**	**▲897**	**568**	**▲312**	**▲383**	**-**

02-6 決算数値_B2クラブ平均　　(B2:14クラブ)

- 営業収入は昨期9.0億円に対しB2クラブ平均で**10.5億円**となり増加
- 1クラブ平均で見ても昨対比16.7%の増加

（単位：百万円）

	B2クラブ平均	2022-23シーズン (2022年度) 14クラブ	2023-24シーズン (2023年度) 14クラブ	2024-25シーズン (2024年度) 14クラブ	2025-26シーズン (2025年度) 14クラブ	昨対比
1	**営業収入**	**529**	**815**	**899**	**1,052**	**+17.0%**
2	入場料収入	73	108	132	145	+9.9%
3	スポンサー収入	350	531	518	606	+17.0%
4	その他	106	176	249	301	+20.9%
5	**営業費用**	**633**	**784**	**915**	**1,068**	**+16.7%**
6	トップチーム人件費	250	293	328	336	+2.6%
7	その他	383	491	587	732	+24.6%
8	**営業利益（▲損失）**	**▲104**	**31**	**▲16**	**▲16**	**-**
9	**当期純利益（▲損失）**	**▲64**	**41**	**▲22**	**▲27**	**-**

02-7 ライセンス課題_赤字クラブ・債務超過クラブ統括

- 赤字クラブ：昨期15クラブに対し**13クラブ**となり減少
- 債務超過クラブは該当なし

		2022-23シーズン (2022年度)		2023-24シーズン (2023年度)		2024-25シーズン (2024年度)		2025-26シーズン (2025年度)	
		数	クラブ名	数	クラブ名	数	クラブ名	数	クラブ名
赤字クラブ	合計	20	—	5	—	15	—	13	—
	B1	11	仙台、秋田、茨城、SR渋谷、新潟、富山、信州、三遠、三河、FE名古屋、名古屋D	2	川崎、琉球	8	茨城、Ａ東京、川崎、FE名古屋、滋賀、大阪、佐賀、長崎	7	秋田、茨城、A千葉、川崎、横浜BC、滋賀、琉球
	B2	9	青森、山形、福島、越谷、神戸(※)、奈良、香川、長崎、熊本 ※2021年度以前は西宮と表示	3	岩手、A千葉、静岡	7	青森、山形、A千葉、神戸、奈良、愛媛、鹿児島	6	信州、静岡、神戸、奈良、福岡、鹿児島
債務超過クラブ	合計	6	—	0	—	0	—	0	—
	B1	0	–	0	–	0	–	0	–
	B2	6	青森、山形、東京Z、奈良、香川、愛媛	0	–	0	–	0	–

02-8 決算数値_B1・B2・B3クラブ+リーグ合計

- 入場者数は全体（B1~B3）で**612万人**
- 営業収入は全体で**904億円**。リーグとの合計は**1,013億円**となり、**初めて1,000億円を突破**

		2022-23シーズン (2022年度) B1:24クラブ B2:14クラブ	2023-24シーズン (2023年度) B1:24クラブ B2:14クラブ	2024-25シーズン (2024年度) B1:24クラブ B2:14クラブ B3:17クラブ	2025-26シーズン (2025年度) B1:26クラブ B2:14クラブ B3:15クラブ	昨対比
入場者数	全体	323万人	452万人	557万人	**612万人**	**+9.9%**
	B1	249万人	332万人	349万人	398万人	+14.0%
	B2	56万人	97万人	114万人	127万人	+11.4%
	B3	-	-	68万人	59万人	-13.2%
営業収入	全体	415億円	552億円	713億円	**904億円**	**+26.8%**
	B1	341億円	438億円	525億円	694億円	+32.2%
	B2	74億円	114億円	126億円	147億円	+16.7%
	B3	-	-	62億円	63億円	+1.6%
	B1~B3 +リーグ	-	-	810億円	**1,013億円**	**+25.1%**

※全体の入場者数にはALL-STAR GAMEやPOST SEASONを含む

2025年度決算数値のまとめ

リーグ全体の営業収入 過去最高を更新 B1～B3・リーグ合計1,013億円

リーグ誕生2016年から10年間で達成
当時201億円だったため5倍以上

クラブ単体の営業収入 過去最高を更新 A東京：92.4億円

営業収入上位4クラブの合計は200億円超
（A東京：92.4億円、千葉J：59.0億円、
宇都宮：40.4億円、琉球：38.6億円）

8クラブが 営業収入の昨対比150%以上 と大きく伸長

B1：A東京、北海道、A千葉
B2：横浜EX、愛媛、神戸、福岡、福島

新たに6クラブが 営業収入20億円超えの クラブへと成長

追加6：北海道、A千葉、大阪、広島、長崎、神戸
既存11：既存：宇都宮、群馬、千葉J、A東京、東京SR、川崎、
横浜BC、三河、名古屋D、島根、琉球

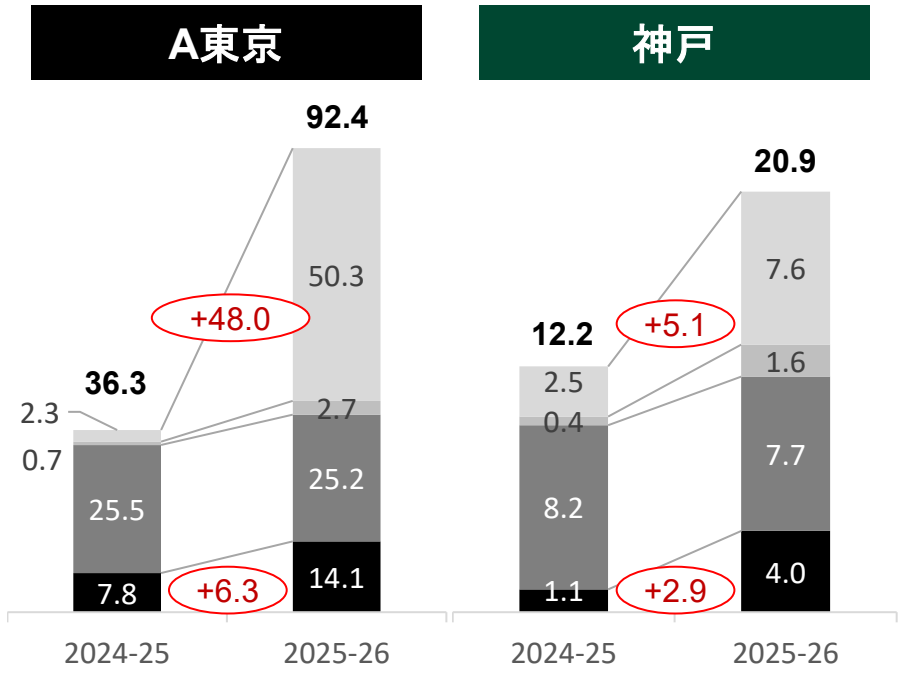
特に収入を伸ばしたクラブ

下記の5クラブは以下の要因等により大きく収入を伸ばした

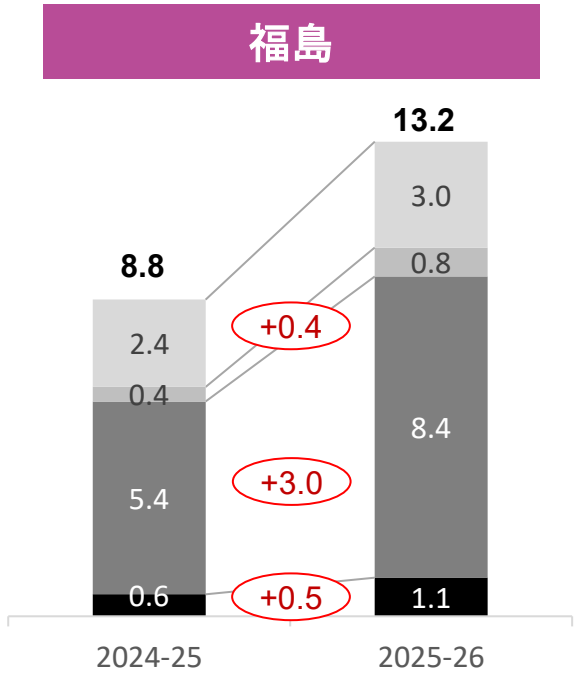
単位：億円

その他
物販
スポンサー
入場料

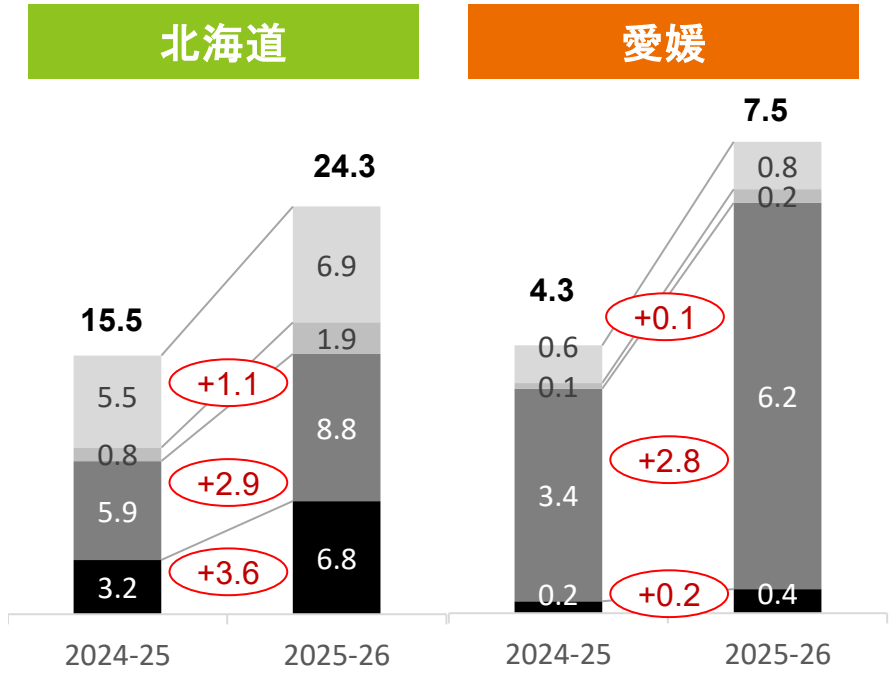
夢のアリーナ効果による増加



B.PREMIER参入を目指し、事業投資を行ったことによる増加



M&Aをきっかけに、戦力強化中心に投資を行ったり、組織体制や労働環境を整えたことによる増加



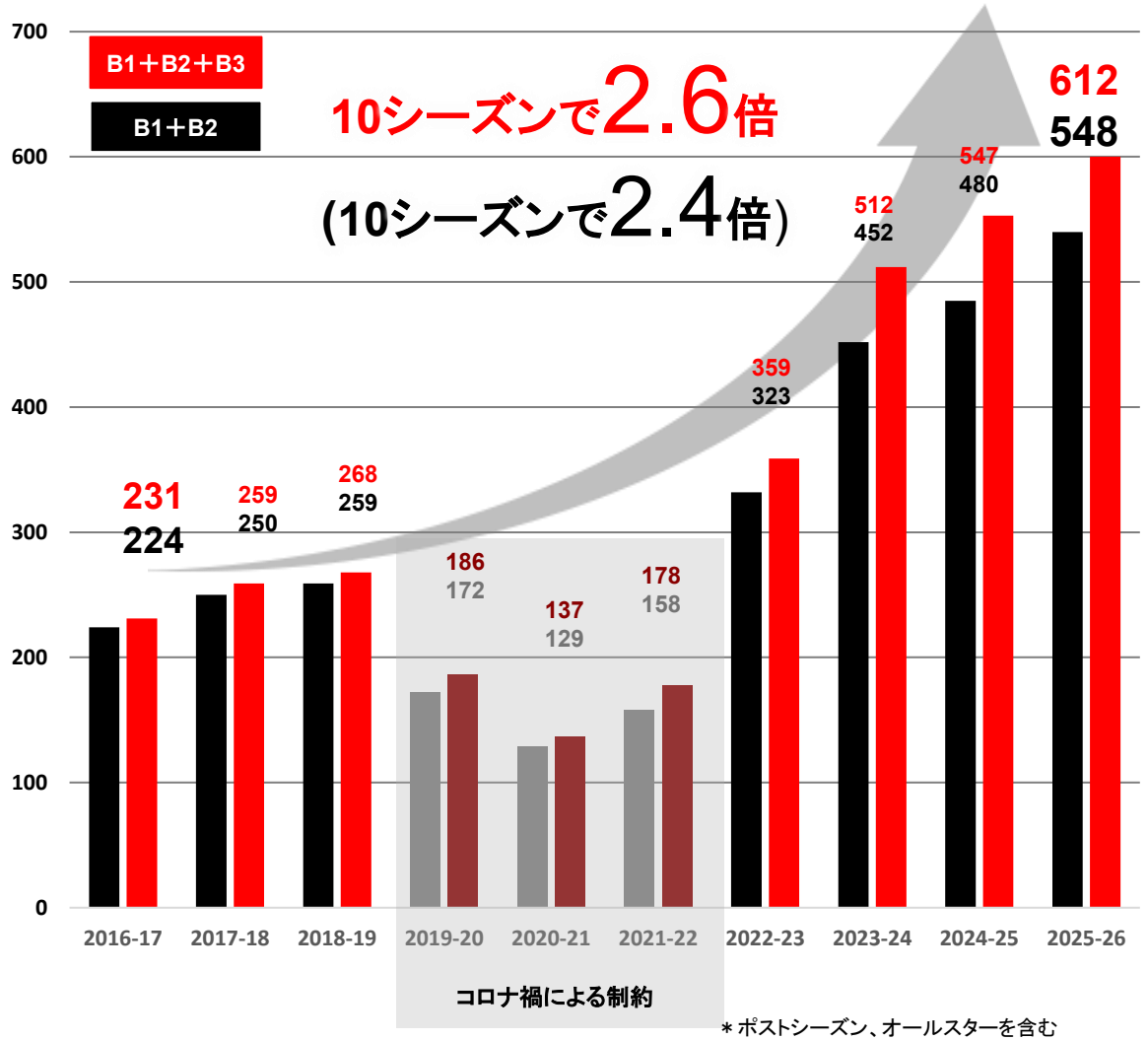
3.

リーグ誕生から10年間の振り返り

STRICTLY CONFIDENTIAL

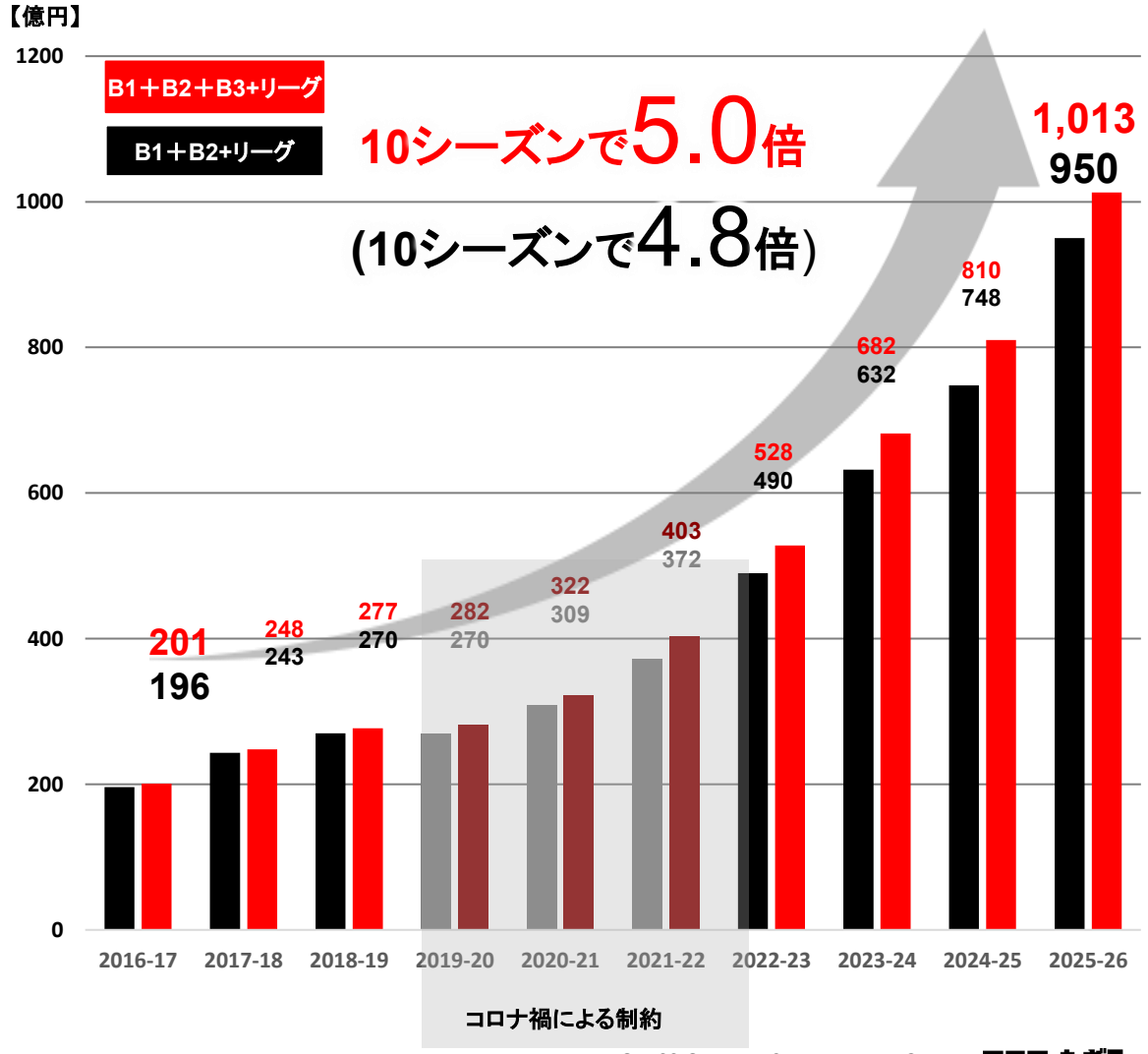
入場者数と事業規模の推移

入場者数の推移



＊ポストシーズン、オールスターを含む

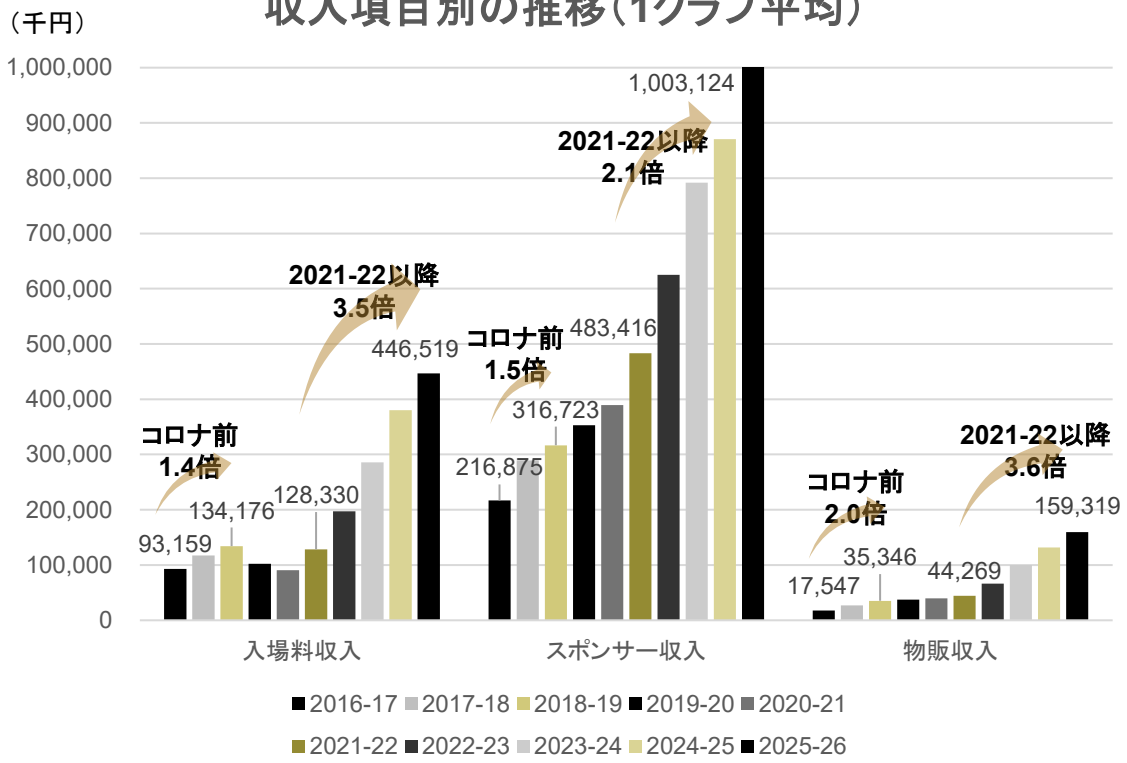
事業規模の推移（クラブ+リーグ）



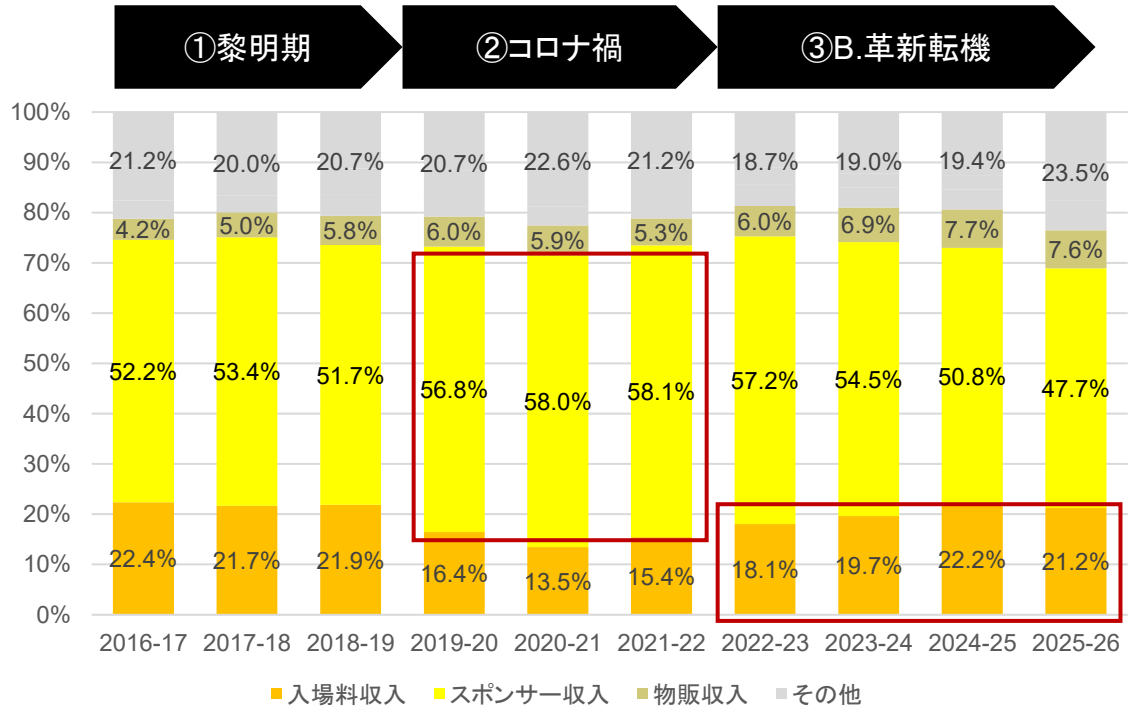
営業収入における10年間の考察

「黎明期」、「コロナ禍」、「B.革新転機」の以下3つのフェーズに分けられる
①:黎明期 （～2018） :バランスを保ちながら全体的に成長
②:コロナ禍（～2021） :スポンサー企業様を中心に支えていただき事業を継続
③:B.革新転機（2022～）:構造改革により事業成績+アリーナをライセンス審査基準としたため、事業投資の加速やクラブの自助努力により入場料収入や物販収入が大きく伸長

収入項目別の推移（1クラブ平均）

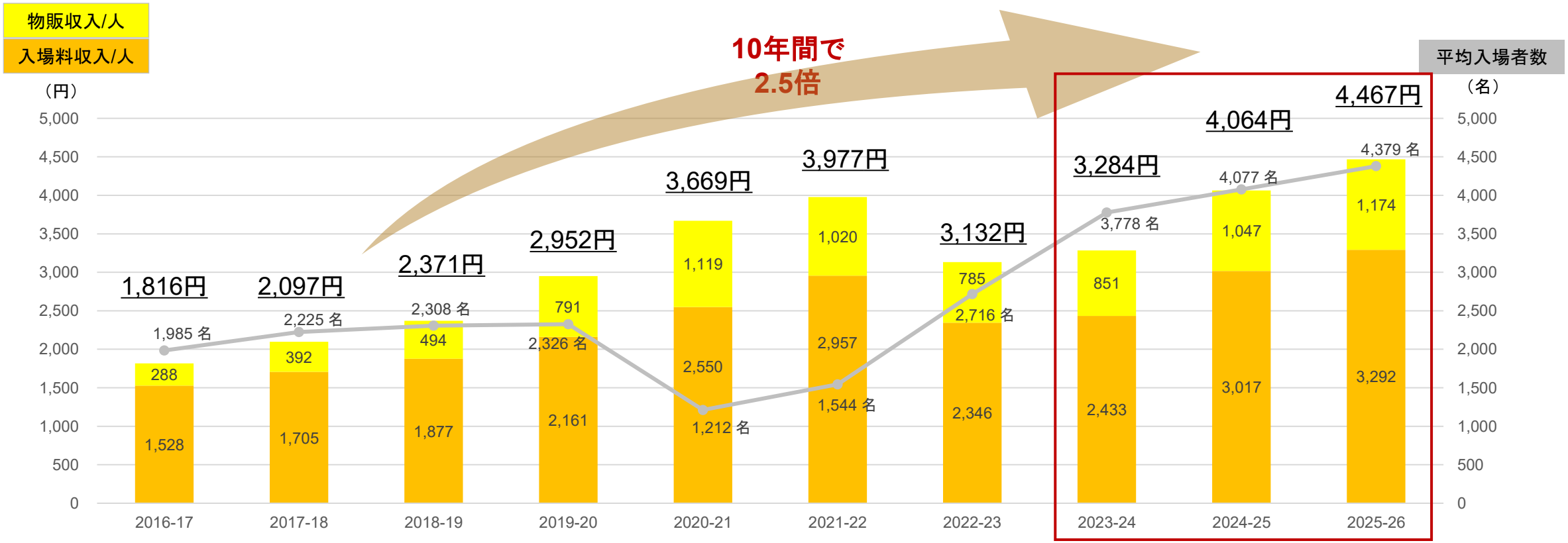


収入項目別×構成比



入場者単価（入場者数1人当たりの入場料収入+物販収入）の推移

入場者単価（入場者数1人当たりの入場料収入+物販収入）はリーグ誕生の2016年から10年間で**2.5倍**に増加
コロナ禍が空けた2023-24シーズン以降は、入場者数および入場者数単価の伸びが顕著に出ており、沖縄・群馬・佐賀など夢のアリーナが続々開業し、**バスケットボール観戦・応援文化が浸透していった**と思われる

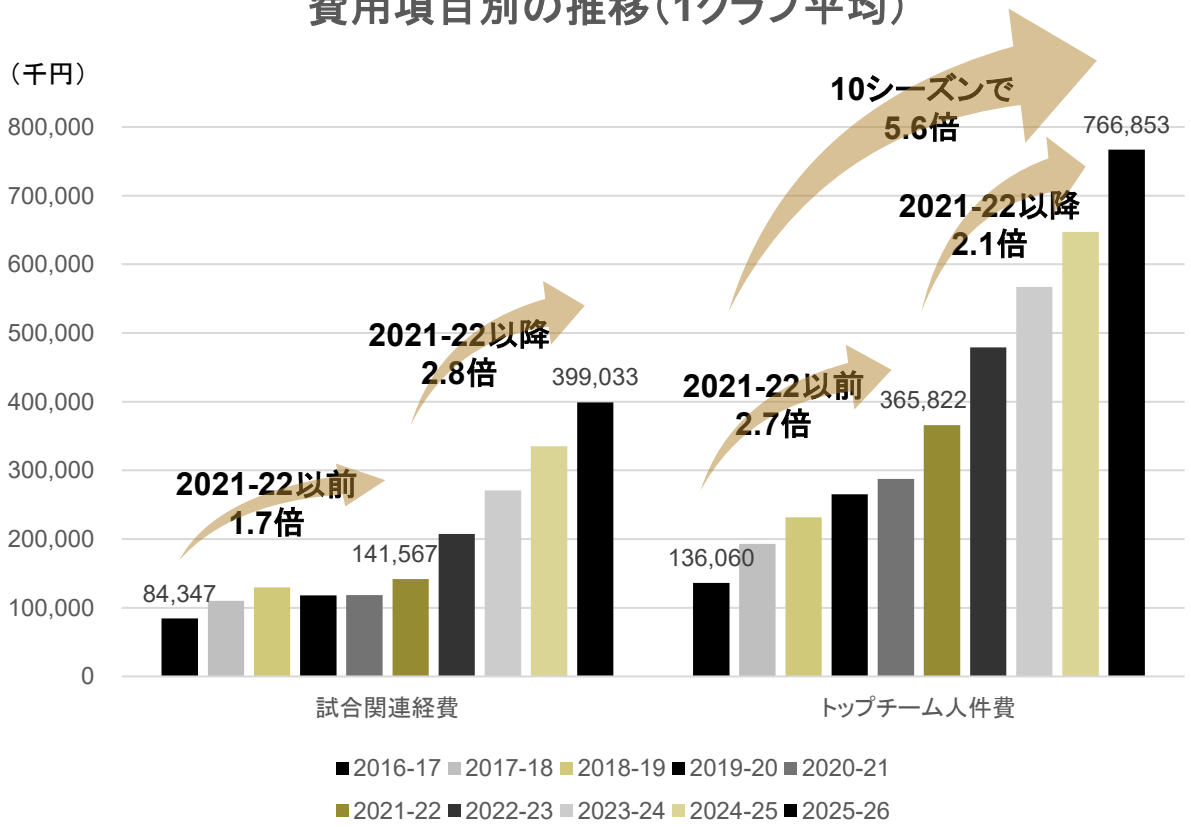


計算方法：B1、B2全クラブの入場料収入および物販収入の合計÷レギュラーシーズンおよびポストシーズン全試合(※)の入場者数
※クラブ主管の試合のみ。B.LEAGUE FINALSやオールスター、過年度に実施しているリーグ主管のレギュラーシーズンの試合は除く

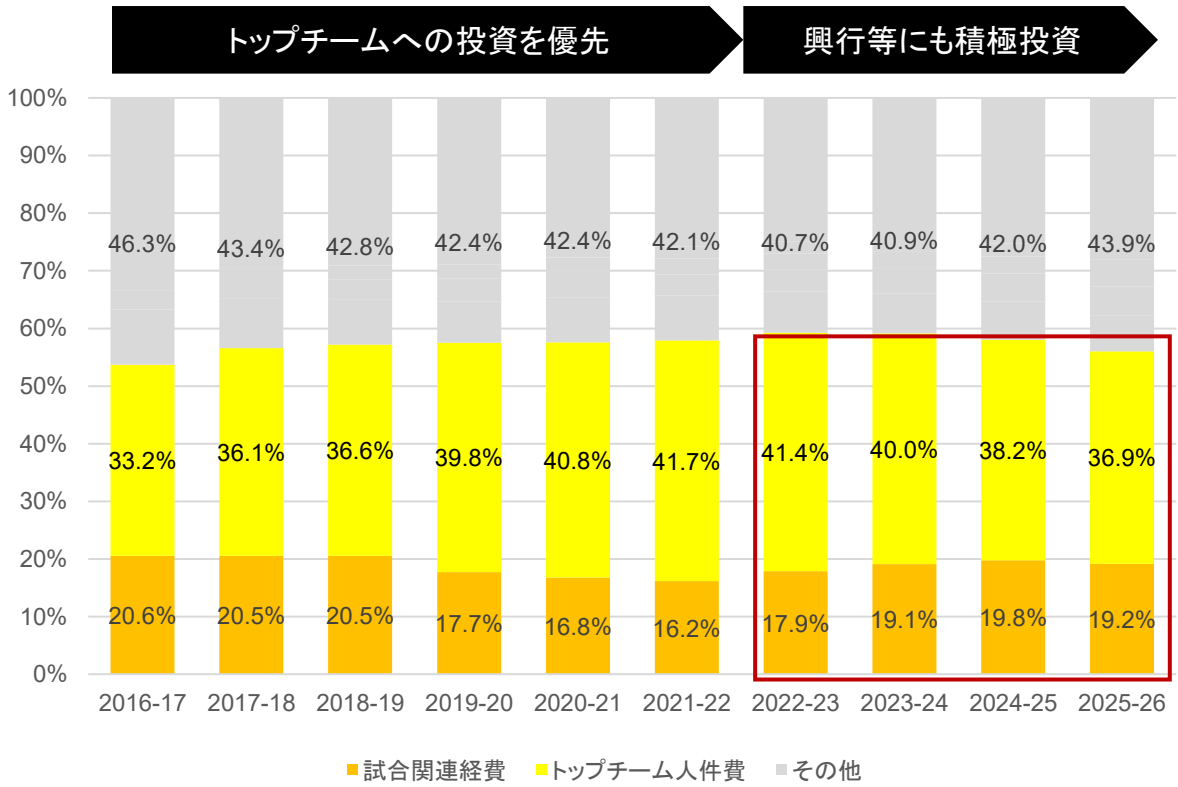
営業費用における10年間の考察

「トップチーム人件費」への投資は年々増加しており、1クラブ平均は10年間で5.6倍に増加。
しかし、直近はトップチーム人件費の構成比はやや抑制気味で、代わって「試合関連経費」が増加傾向。
これは、B.革新の制度設計により、お客様の満足度向上を目的とした興行演出やホスピタリティ提供などの事業面への投資がなされた要因であると考えられる

費用項目別の推移（1クラブ平均）



費用項目別×構成比



「Bリーグの今後の成長の礎を築いた10年」

事業規模
（B1・B2・B3・リーグ営業収入合計）
201億円→1,013億円（5.0倍）

事業として確立されてきている

入場者単価(※)
（B1・B2全クラブ平均）
1,816円→4,467円（2.5倍）

バスケットボール観戦・応援文化が浸透してきている

（※）・・入場者数1人当たりの入場料収入+物販収入

トップチーム人件費
（B1・B2全クラブ平均）
1.4億円→7.7億円（5.6倍）

プロバスケットボール選手という職業が
子どもたちの夢や目標に

2023-24シーズン以降で営業収入/費用の
構成比や成長率のトレンドが変化

サラリーキャップと事業成績のライセンス審査基準により、
経営の安定化および事業投資の傾向が見られる

B.革新2026-27シーズン以降で真価が問われる

B.LEAGUE

公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボール リーグ

JAPAN PROFESSIONAL BASKETBALL LEAGUE

ココロ、たぎる。