

## 財務健全化に関する計画

2025/07/18

### 1. 本書の目的

一般社団法人日本ボッチャ協会(以下「当協会」という。)が中央競技団体として中長期にわたって安定的かつ持続的な組織運営を実現するために、選手・スタッフ、関係スポーツ団体・自治体・協賛企業等のステークホルダーに対して、当協会の財務・経営状況や将来の見通しを明らかにし、その説明責任を果たすことを目的とする。

### 2. 現在の財務目標・方針

令和元年度(2019)に策定した「日本ボッチャ協会未来構想(2020-2030)」において、財務の健全性確保に関する中長期計画を以下の通り記載している。

>>>>>>>>>>

「財務の健全性確保のため、独自財源の確保とスポンサーや協賛企業の維持と拡大を図り、安定的かつ永続的な財務基盤の構築を目指す」

- 今後の具体的な取組み
  - ① 助成金、補助金の安定確保を図る
  - ② 会員登録収入を増加させる(2030年までに2万人を目標)
  - ③ スポンサーの維持、獲得を図る
  - ④ キャラクタービジネスを推進し、収入を確保する
- 財務の健全化を進めていくプロセス

計画、実施の段階で理事会に諮り、実施後の成果とこれに基づく改善点等を明確化する。理事、事務局一体となって財務の健全化に向けた取り組みを進めていく。

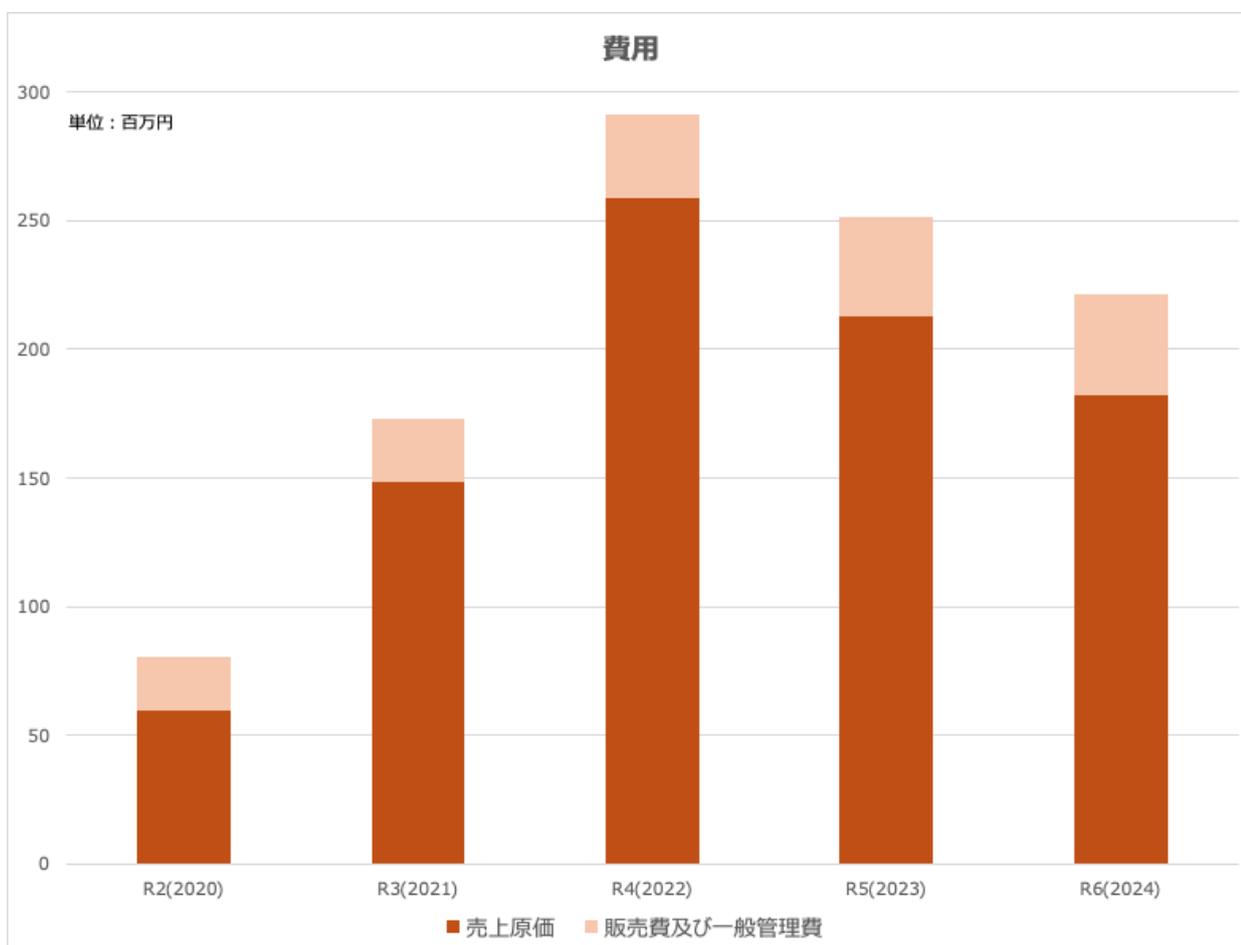
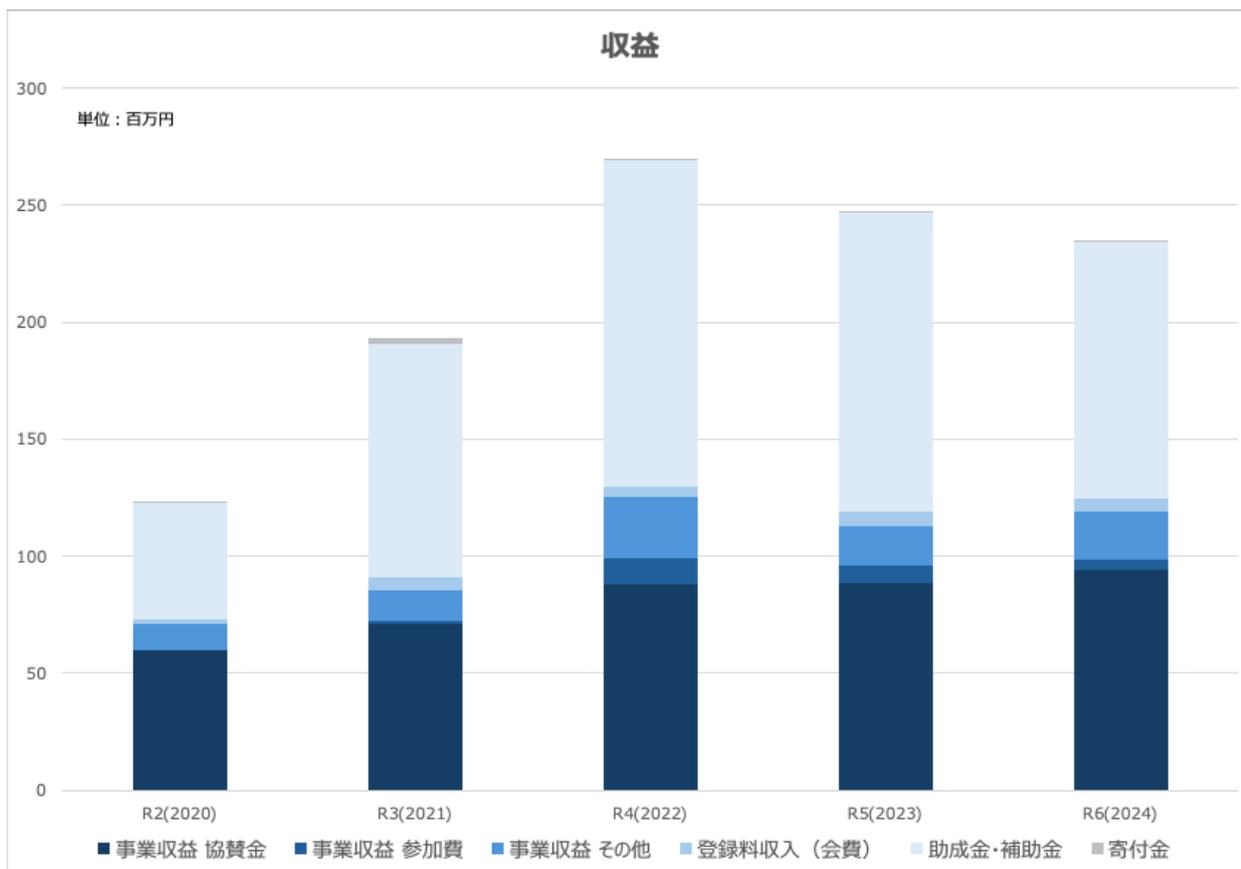
<<<<<<<<<<<

### 3. 現状の財務状況及び目標に対する達成状況

現在の財務状況について、令和2年度(2020)～令和6年度(2024)の直近5年間の収益・費用の概要を以下に示す。

(単位:円)

	R2(2020)	R3(2021)	R4(2022)	R5(2023)	R6(2024)
<b>事業収益</b>	70,872,528	85,245,575	125,050,242	113,065,941	119,066,599
協賛金	59,676,360	70,916,834	87,894,101	88,788,333	94,113,334
参加費	528,000	1,745,400	11,408,980	6,963,484	4,455,000
広告料	0	0	0	0	0
入場料	0	0	0	0	0
放映権料	0	0	0	0	0
その他	10,668,168	12,583,341	25,747,161	17,314,124	20,498,265
<b>登録料収入(会費)</b>	2,101,248	5,671,890	4,624,000	6,022,000	5,832,755
<b>助成金・補助金</b>	49,740,255	99,817,062	139,354,545	127,381,299	109,315,951
<b>寄付金</b>	306,933	2,612,505	916,000	894,000	30,000
<b>収益合計</b>	123,020,964	193,347,032	269,944,787	247,363,240	234,245,305
売上原価	59,818,182	148,282,776	258,560,447	212,629,164	181,844,639
販売費及び一般管理費	20,826,654	24,643,993	32,427,961	38,917,239	39,331,667
<b>費用合計</b>	80,644,836	172,926,769	290,988,408	251,546,403	221,176,306



## ○全体的な財務状況

### ● 収益

- ✓ 5年前の R2(2020)年度と比較すると、収益全体で増加傾向にあり、特に協賛金(企業協賛)と助成金・補助金が増加している。
- ✓ 一方、ピークである R4(2022)年度と比較すると直近の収益はやや減少しており、特に助成金・補助金が減少しており、その要因は強化費の減少である。
- ✓ 収益の内訳としては、協賛金(40%)、助成金・補助金(47%)の 2 つの比重が非常に高く、純粋な協会事業収入(会員登録料、自主事業等)は非常に低い(4.5%)

### ● 費用

- ✓ 全体の収支バランスは基本的に均衡している、もしくはやや赤字となっている。R6(2022)年度は約 2000 万円の黒字になっているが、主要大会の一つの開催時期が通常の 3 月から翌年度 4 月になったことから費用が計上されていないことが要因である。なお、今年度 R7(2025)は赤字となる見込み。
- ✓ 費用の内訳は、大会運営費や助成金事業費の売上原価が大半を占めている。近年の事業の拡大に伴い、大会・事業運営に付随する必要経費(人件費、イベント設営費・業務委託費等)が増加している。
- ✓ 販管費が増加傾向にあり、上記同様に事業の拡大に伴う、人件費(給与、業務委託等)の増加が要因となっている。

## ○現在の財務目標・方針に対する達成状況

現在策定している財務目標・方針(日本ボッチャ協会未来構想(2020-2030))に対する現時点(R6(2024)年度)の達成状況を以下の通り記載する。

「財務の健全性確保のため、独自財源の確保とスポンサーや協賛企業の維持と拡大を図り、安定的かつ永続的な財務基盤の構築を目指す」

→ 協賛金と助成金・補助金が収益の大半を占めており、R2(2020)と比較して増加傾向にあるものの、外部要因により変動的であるため、健全な財務状況とは言い難い。安定的かつ永続的な財務基盤の構築に向けては、会員登録料や自主事業等による安定的な自己収入の拡大が必要である。

### ● 今後の具体的な取組み

#### ① 助成金、補助金の安定確保を図る

→ R6(2024)年度は、強化費が大きく減少したため一時的に落ち込んでいるが、R2(2020)年度と比較すると 120%増加しており、全体としては右肩上がりではあるものの、外部変動性が高いため、安定的に確保しているとは言い難い。

#### ② 会員登録収入を増加させる(2030年までに20000人を目標)

→ 会員登録数は、R2(2020)年度の約 1000 人から、R6(2024)年度(2025年4月時点)の 2014 人と倍増しており、付随する会員登録収入についても、R2(2020)年度と比較すると、R6(2024)年度は 178%増の約 580 万円と大きく増加している。ただし、2030年の登録会員数 20000 人という目標には、依然として大きなギャップがある。

#### ③ スポンサーの維持、獲得を図る

→ スポンサー協賛金及び協賛社数については、R2(2020)年度の約 5900 万円(合計:18 社)から、R6(2024)年度は 9400 万円(合計:16 社)と 58%増加している。

④ キャラクタービジネスを推進し、収入を確保する

→ R6(2024)年度は B ストアのグッズ等収益が 150 万円程度であり、キャラクタービジネスは小規模に留まっている。また、キャラクター(マスコット)の著作権に関するガイドラインは作成済みであるものの、実際のビジネスにおいては様々なリスクが想定される。しかし、今後は当該リスクを解消しながら、当該ビジネスを拡大していきたいと考えている。

● 財務の健全化を進めていくプロセス

→ 計画、実施の段階で適切に理事会に諮っており、実施後の成果とこれに基づく改善点等を明確化するように努めている。引き続き、理事、事務局一体となって財務の健全化に向けた取り組みを進めていく。

#### 4. 今後の目標と計画

費用構造として、全般的な事業の拡大に伴い、売上原価や販管費等の増加が大きな要因となっているが、いずれも事業の運営上必要なコストであり、余分な費用は発生していない(削れるコストは大きくない)と認識している。よって、収入を増加させる必要があり、協賛金や助成金・補助金については、引き続き安定的な獲得に注力していくが、登録料収入(会員)、その他(イベント事業等)の収入増に向けて注力していく。

R12(2030)年度の財務目標は以下の通り。収益は対 R6(2024)年度比で 28%増加、合計 3 億円を目指す。協賛金と助成金・補助金の構成比は下げ、上記の事業収入の構成比を上げ、より安定的かつ持続的な財務運営を目指す。

(単位:円)

		R6(2024)	構成比	R12(2030) 目標	構成比	対 R6(2024)比
<b>事業収益</b>		119,066,599		157,000,000		
	協賛金	94,113,334	40.2%	122,000,000	40.7%	29.6%
	参加費	4,455,000	1.9%	5,000,000	1.7%	12.2%
	広告料	0		0		
	入場料	0		0		
	放映権料	0		0		
	その他	20,498,265	8.8%	30,000,000	10.0%	46.4%
<b>登録料収入(会費)</b>		5,832,755	2.5%	13,000,000	4.3%	122.9%
<b>助成金・補助金</b>		109,315,951	46.7%	130,000,000	43.3%	18.9%
<b>収益合計</b>		234,245,305	100.0%	300,000,000	100.0%	28.1%

収入増に向けた方策は以下の通り。

##### (1) 自主事業及び都道府県協会の加盟組織化による収入増加

- ① 2026 年度から本格化する都道府県協会の加盟組織化に合わせて、地域の普及・振興方策を強化し、更なる会員登録数の増加及び登録料収入の増加に繋げていく。
- ② 現状、低額にとどまっている大会参加料を増額する。
- ③ 審判講習会やサポーター講習等の講習会(有料)の開催(人数・機会)を増加させ、有資格者の登録料収入の増加に繋げる。
- ④ イベント事業(自治体・学校・企業等への訪問・研修等)の収入増

##### (2) 引き続き、積極的な助成金・補助金の獲得

特に、現状のスポーツくじ等の獲得額はそれほど大きくないため、申請を増やす(大会開催支援等)

##### (3) スポンサー協賛金の更なる獲得

既存スポンサーの増額と新規スポンサーの獲得に向けて、外部の専門性の高い人材確保等を通じ、セールス・マーケティング力を強化する。

##### (4) 地域・社会連携事業の事業化

自治体や関係団体と連携し、地域の社会課題解決(共生社会、健康寿命の延伸、地域コミュニティの活性化、障害者スポーツ実施率の向上等)に貢献する取組を事業化し、共感してくれる住民・団体の輪を広げ、事業収入とともに企業協賛の獲得に繋げていく。

以上