

KBAの価値を高めるため  
には

KBA

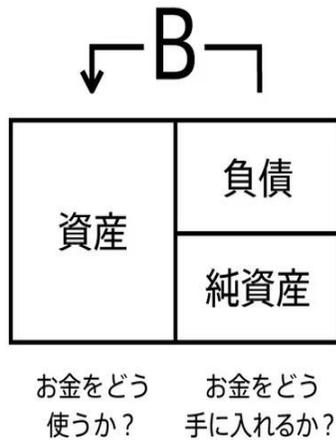
神奈川県ビリヤード協会

# KBAを企業として考えた場合

- 企業は生き残るためにビジネスという観点が重要
- 企業はなにかしらの活動をするかぎり、企業価値を上げ、社会に対してプラスの影響をもたらすことを期待されている。
- 協会も公益社団法人としての立場からすると企業と同じような期待をもたれている。
- 企業価値を測るツールとして「バランスシート (B/S)」がある。これは財務諸表の1つで、会計の分野で使われるバランスシートは「貸借対照表」とも呼ばれ、ある一時点での企業の財政状況を見るもの。(原理は簡単)

# KBAを企業として考えた場合

バランスシートに置き換えて考える



企業活動は、集めた資金を資産に変換することで、顧客に価値を提供し、結果的に利益を生む構造。つまりビジネスの根幹は資産への変換にある。

## <ポイント1>

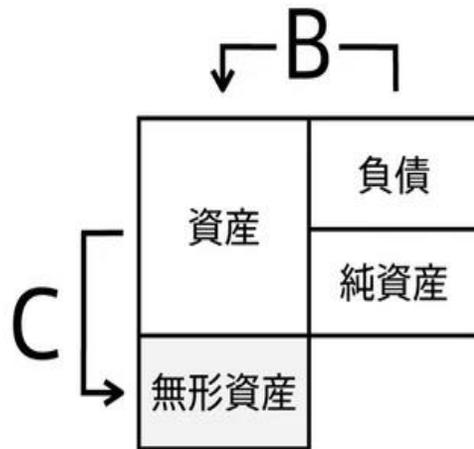
商品をつくる資金として使ったり、店舗をつくるために使ったりと、ビジネスに応じてさまざまな用途で使われた資産を左側に記載する。ちなみに現金のまま保有することもできる。

## <ポイント2>

企業活動におけるビジネスの根幹は、「集めたお金を資産に変換する」というポイントに集約される。その結果、顧客に価値を提供することができる。価値を提供することによって、売上があがり、利益が出て、継続的に活動できる

# KBAを企業として考えた場合

創造性こそ無形資産にレバレッジする



無形資産はブランドや信用、人材、アイデア、ノウハウといった通常バランスシートに記載されない資産。別名「のれん」。これこそ企業価値をつくる源泉。クリエイティブの役割は究極、資産を無形資産へ変換すること。

<重要>

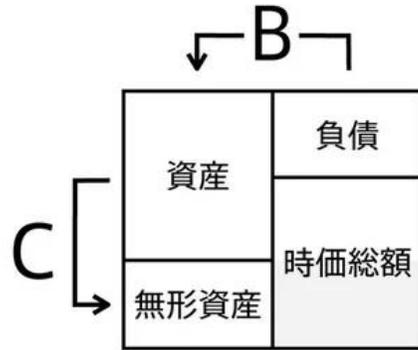
バランスシートに載らない「無形資産」

無形資産。無形資産は、ブランドや信用、人材、アイデア、ノウハウといった通常バランスシートに記載されない資産のこと。

資産は通常、お金さえあれば買える。しかし、無形資産はお金があるだけでは得られない。あらゆる創意工夫の結果、ブランド価値につながったり、いい人材が採用できたり、ノウハウがたまっていったりする。こうした無形資産を生み出すことにこそ、クリエイティブ、つまり創造性が求められる

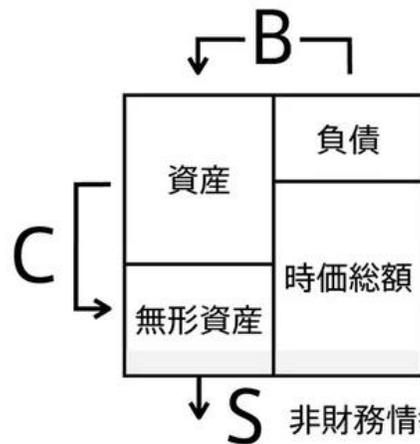
# KBAを企業として考えた場合

無形資産が増えることで時価総額が上がる



バランスシートの左右は等しい。無形資産が増えることで市場の期待値は上がり、時価総額も上がっていく。

※ただし時価総額は株式公開もしくはM&Aが伴わなければ通常定量化されない



社会性を追求することは、まだ財務情報に現れていない将来的なリスク（非財務な領域）にアプローチすること。非財務な領域をより効果的に（無形）資産に変換していくことが企業価値につながる

社会性の追求は非財務な領域を資産に変える

<ポイント>

社会性を追求するということは、まだ財務情報に現れていない将来的なリスクにアプローチするということであり、非財務の領域をより効果的に（無形）資産に変換していく、ということ

<ポイント>

非財務情報というのは、財務的な数字としては表せない情報のこと。中長期的な視点が企業経営に求められるようになっていく

# KBAのバランスシート（イメージ図）

2020年～2021年

資産 ・流動資産 現金預金 ・固定資産 なし	減少	支出 ・流動支出 事務用品 通信費 代表補助	減少
	収入 ・年会費 ・CSカード ・繰越金		・固定支出 事務局手当

2022年～

資産 ・流動資産 現金預金 ・固定資産 なし	支出 ・流動支出 事務用品 通信費 代表補助 <b>事業費</b> <b>人件費</b>
	・固定支出 事務局手当
収入 年会費 CSカード <b>寄付金</b> 繰越金	無形資産 ・理事、加盟店舗 ・ブランドカ ・KBAの大会(のれん)