

協会ビジネスの仕組みと KBAの新たな事業の始め方

KBA

神奈川県ビリヤード協会

協会ビジネスの型

大きく分けると4つの型が存在する

協会ビジネスの型

①先生モデル

- ・ ・ ・ 一般的に想起される
ビジネスモデル

②趣味共感型モデル

- ・ ・ ・ 共感し合える趣味を持つ人を集めた
ビジネスモデル

③業界団体モデル

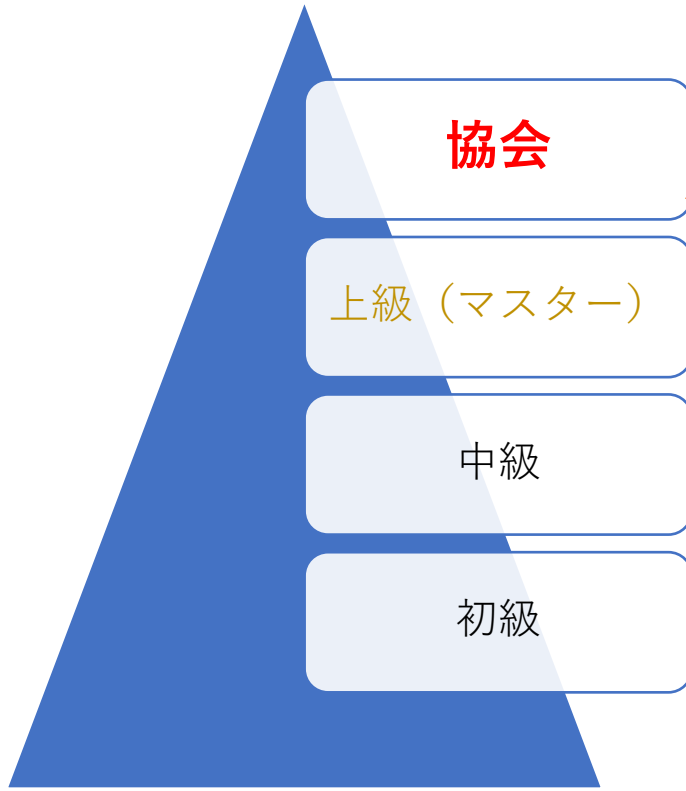
- ・ ・ ・ スポーツ競技団体に多い
ビジネスモデル

④社会起業型モデル

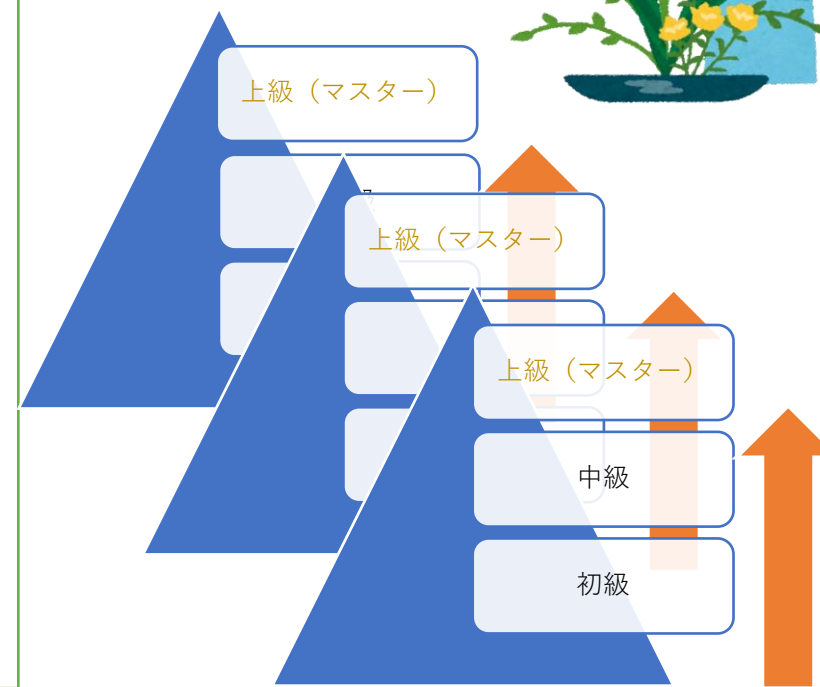
- ・ ・ ・ 地域創生的な活動や公益性の高い事業に多い
ビジネスモデル

協会ビジネスの型

①先生モデル



初級や中級の上に、いわゆるインストラクターや先生になれるための講座もあり、それに合格すると、初級や中級の人たちを教えられるようになるというビジネスモデル

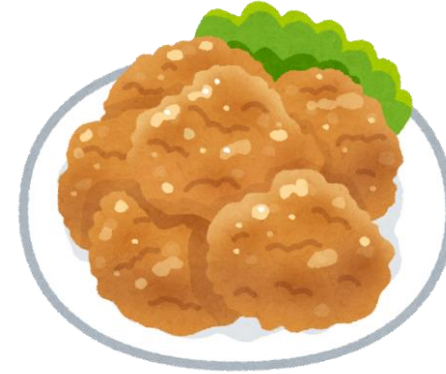


さらにインストラクターを自分の分身のように増やしていきフランチャイズフィーなどが発生していけば売上もどんどん増えていく可能性がある

例) 家元制度の協会

協会ビジネスの型

② 趣味共感型モデル



特に先生やインストラクターを置くわけではない
趣味について見識深くその趣味を多くの人々に伝えることのできる人物の証として検定を行い、合格すれば〇〇ニストとなることのできる
ファンが増えればスポンサーや協賛もつく
イベントの収益費も入る

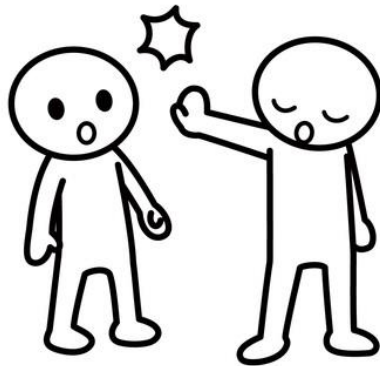
例) 日本唐揚げ協会 5万人

協会ビジネスの型

③業界団体モデル



- 会員から会費を取っている
- これもインストラクターや先生を作っていくモデル
- この協会に入っていないと不利益になるなど、強制加入させられる団体のモデル



チーム登録、選手登録、指導者登録、審判登録、チケット販売、
教材販売 などで収益確保

例) 日本サッカー協会、相撲協会

協会ビジネスの型



④社会起業型モデル

- 地方創生的な活動や公益性の高い事業を協会を作る
- 特に先生やインストラクターを育成して、フランチャイズ的に運営していくというわけではない
- 市区町村や都道府県などと協調し補助金を得ながら事業を行っていくモデル

例) 一般社団法人トータルビーチスポーツ

年々砂浜を訪れる方が減っている観光地の市区町村などと連携し、協賛を得たりしながらイベントを開催されている

神奈川県ビリヤード協会 ビジネスの型のイメージ図

現状のイメージ

KBAのビジネスの型

③業界団体モデル

- CSカード縛り
- 所属店縛り（キャロム）

変化させませんか？

未来のイメージ

KBAのビジネスの型

③業界団体モデル

- ①先生モデル
- ②趣味共感型モデル
- ④社会起業型モデル
- ⑤その他のモデル

業界モデルビジネスの可能性

業
界
団
体
モ
デ
ル

先生モデル

凡例)

- ①プロ選手を先生とし会員を募集
- ②KPBAを先生として会員を募集
- ③Aクラスを先生として会員を募集

趣味共感型モデル

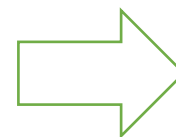
- ④クラス別のコミュニティーを立ち上げて会員を募集
- ⑤ビリヤード用品のコミュニティーを立ち上げて
会員を募集

社会起業型モデル

- ⑥保険、年金関係の充実にて会員を募集
- ⑦福祉関係の充実にて会員を募集
- ⑧レクリエーション協会への参加により会員を募集

その他のモデル

- ⑨他業種とのコラボレーションにて会員を募集
- ⑩全く新しい発想にて会員を募集



思いついた発想を企画書にストックして
いくことで今後のKBAの資産となる