

# 神奈川県ビリヤード協会 -議事録-

2023.11.29 12:00～ Zoom 会議

参加者：安藤・崎村・板橋・田口・石井・杉万・浦野



| 1

議論内容：

1. KBA 加盟店舗の推移と今後の活動方針
2. レクリエーション大会でのアンケート結果とこれからの課題

## 1. KBA 加盟店舗の推移と今後の活動方針 (KBA 加盟店舗の推移.pdf)

神奈川県内における KBA 加盟店舗の割合について説明

加盟店舗の過去 6 年間の推移と今後の活動計画について説明

地域の加盟店の割合を説明

アミューズメント施設、グループ店舗、個人経営店舗の非加盟店の数について説明 (石井)

KBA および理事は加盟店舗が満足する動きをしているのか？

6 年前は 1 2 店舗の会員数だったのが 3 0 店舗を超えた。一方で増えた店舗が今後も KBA に賛同してくれるのかはわからない。このような状況で来年度は加盟店舗を増やす施策を打ち出すのか？

それとも 3 0 店舗に対してのケアを行い加盟していることに対する満足度を提供するような動きをしていくのか？そもそも、何をもって満足するものなのか？

今後の KBA の活動方針について意見を伺いたい => (石井)

そもそも KBA は非営利団体。収益を積極的に求めていくような団体ではない。店舗のメリットはヒアリングしていく限りまずは目先のメリットのように見受けられる。下記の二つに関しては、KBA の活動方針最初に掲げてあげた活動方針の裾野を広げていく方針にマッチしているので予算を使っても問題ないのではと思う。

① 所属店舗の顧客の満足度。

② 新規顧客の獲得に向けて裾野を広げる活動をしているかどうか。

わかばカップ、レクリエーション大会、3C フェスティバルなどは初心者の人たちが活動参加しやすいようなイベント。そういったものに資金を使っていくっていうのには私は賛成します。

一方で、神奈川県代表を決める試合、KBA 杯、県知事杯などでは努力をして収益を求め、そこから代表補助を出していくっていう形の活動を行い、+αの何かイベントをするのであれば裾野を広げるとかレベルアップのための何かイベントだとか。そういった方向で活動した方が加盟店舗の共感や好感度を得られる協会になるのかなと思っています。=> (杉万)

以前はボランティアという形で手伝いを行い、理事達も色々な所に出かけるにしても交通費すら出ない。というような状況だった。まずは何をやるにしてもボランティアではなくて、せめて交通費を出してあげないと活動した人が損するような形になってしまう。加盟店舗の中から新たに理事を募集するにしろ本人が赤字になるようであれば、お店を閉めなきゃいけないと活動して頑張って赤字になるようであれば「理事になるメリットないな」と言って協力してくれる人たちも少なくなると思います。=> (杉万)

まずは、KBA の活動を支える人的なリソースだとか体制が整っているのかという問題があります。協会加盟店舗の規模やイベントが増えると事務局がパンクするのが見えています。そこで手伝ってくれる協力者を増やしていくことが今一番やるべきこと。組織を大きくしようとする場合には活動量を増やすという話になると、やっぱりそういうことが重要になってくるのではないかと思います。加盟店を単純に営業かけて増やそうという考え方は乱暴な話になる。またメリットデメリットの話になると加盟店側から見たときのメリットデメリットばかりを考えるのではなくて、団体側から見たときに加盟店を増やしたら事務連絡を一つとっても大変になったりもします。管理面なども同様です。そういう実務的な話になると、現状の事務局の体制でできるのですか？という感じを私は持っています。だから大きくするという事は、まず受け皿作ってから組織や活動を大きくしないとどうにもならない。そういった活動に経費を上乗せして協力者を増やす。という考えであれば、それは良い考えだと思います。=> (板橋)

規模を大きくするかどうか？という話を目的に議論にすべきではないと常々感じている。協会に入ることによってメリットがあれば加盟店は増えるし、無ければ出ていくだけのこと。今の規模で何ができるのか？加盟店にとってメリットがあるのか？この点に集中して考えた方が良くと思う。加盟しない理由は何だろうか？という話があがったが、むしろなぜ非加盟店だった店舗が最近になって加盟してくれたのか？そちらの方を気にした方が良く思う。例えば私が店舗を経営していたとすると KBA に加盟するかは判断が悩ましい感じがします。漠然とビリヤードを普及させる活動となると協会に加盟しなくてもできるはずですが。直接的なメリットを得られるのか？という話を皆様は回答できるのでしょうか？=> (浦野)

店舗が加盟する一番大きな理由と考えられるのは県代表の補助金。神奈川県代表になった選手に対して KBA は補助金を出しています。店の常連客が試合に出るときに加盟店所属の選手だと補助を受けられますが非加盟店所属の選手だと補助は受けられません。また、一例として、C ビギナー級の試合が今ほとんど神奈川で行っていないので、ビリヤードを始めたての選手の 1 つの目標となるような試合やイベントを増やして欲しいという要望が以前から有り、これらを行うので加盟してください。と言って加盟してもらった店舗もあります。=> (杉万)

1 つの問題としては地域性の方寄りがあると考えられます。ただ、それらイベントを例えば県内のあらゆる地域で等しく行うというのであれば良いのかもしれませんが、しかし、結局やる場所は限られています。もしくは、その近くの店舗以外はあまりメリットを感じられないと考えられます。=> (浦野)

神奈川県の代表戦は、川崎、横浜で行っています。

わかばカップなどのイベントに関しては第 1 回が小田原で第 2 回が横浜で開催しています。

年3回ぐらいを色々な店舗で開催させたい計画があり特定の地域だけではなく色々な場所で試合をできるようにしていきたいと考えています。また、小さい店舗でも二店舗、三店舗と協働してやれるとか、「試合をうちの店舗で開催してもいいですよ！」と言ってくれるような大会を行いたい。店舗の方から手を挙げてもらえるような活動をしていきたいと思っています。=> (杉万)

そもそも論で、今の店舗のオーナーはほとんどがビリヤード好きで経営されている。そのお店が何のためにKBAに入ってくれているかという、やはりビリヤードが好きでビリヤード業界を盛り上げたい。そのために人的な協力はできないが、多少の年会費を支払うことで役にたてるなら協力したい。という考え方もあると思います。つまり直接的なメリットを求めるのではなく活動に賛同してくれていることが大きいと思います。=> (崎村)

NBAがどのようにして支部を作ったのか？という背景も考慮する必要があります。恐らくは関東から支部が独立する話になります。例えば全国規模の大会を神奈川に持ってくるといっても統治基盤が無いと開催ができません。だから全国規模のイベントになったときに神奈川はちゃんと支部があるところをNBAに見せる必要があります。自分たちの地域に大きな試合を誘致できる可能性がある。また、全国規模の大会に県から代表選手を出場させる枠を確保するため。また予選の組み方などの裁量を神奈川独自でできる。というところから支部をスタートさせているものと考えています。もし、そうではなければ、別に県内でNBAと絡まずに勝手にやれば良いわけだが、そうはいかない。勝手にイベントを作ってしまうとNBAの方が公認の大会と認めてくれない。という話で支部が作られたと思っています。=> (板橋)

そうです。最初はそこからの話だと思います。県の裁量でイベントを行うという当初の目的は、今も前面に出しています。例えば、県知事杯のように何か代表を求めるための大会です。

しかし、設立当初はKBAだけではできないのでKPBAに協力をお願いして運営や記録をやってもらっていました。設立当初は加盟店が多かったものの、運営する力がなかったのかもしれないし運営する人たちがいなかったのかもしれない。KPBAと共同で大会を開催する形が今も続いています。

やっと今年30店舗になり、それまでは12店舗からコツコツとお願いして店舗を増やしてきて三倍近くの加盟店舗数になったところですが、本当にまだ土台もしっかりしてない。板橋さんが言った通り、土台ができてない状態で、何かやりたくてもまだ理事も少ない状況の中で大きなことができない現状があります。土台固めをしていかないといけないと思っています。

30店舗がまずは来年も加盟し続けようと思っていただけるような、加盟店を増やす施策を打つということではなく、まずは守りを固め、少しずつ予算を決めながら活動を行いそこに協力してくれる人たちを増やしていくのが次の段階だと思っています。=> (安藤)

KBAの活動に協力してもらって協力者を増やすのに何をどういうふうにしたら良いと皆さんは考えているのでしょうか？できれば今入っている店舗の中に理事ではなくても年に何件かZoom会議に参加してもらいKBAの活動自体を理解してくださいということをやったらどうでしょうか？KBAの活動の中身を加盟店舗の皆さんが知らないのであれば、協力をお願いしますと言っても全然反応が帰ってこないと思います。=> (崎村)

全く同じ考え方で今欲しいのは、そのお客様会員ではなく協力者。要するに発起人的な立ち振る舞いができる人たちがが必要です。協力者を増やすための受け皿を増やしていくような活動をした方が良いです。  
=> (板橋) => 承認

活動の企画を作るときに KBA の規約や活動の趣旨に矛盾しないように気を付けて動いています。その中でいつも思うのが、これをやると誰か喜ぶ人がいるのかな？それとも自己満足に終わらないかな？みたいに自問自答することが多々あります。そういった中で、様々な活動を終えた後に、どのくらい加盟店舗に貢献できたのか。業界に貢献する活動ができたのか。と考えたりします。しかし、手応えがないことも多いです。目標のない所に進んでいるのではないか？この方向に向かってって本当に良いのか？など。その辺を加盟店舗が増えたので、やってほしい事を教えてもらい実行に移す方が活動をやりやすい。そういった意味で、加盟店舗がどうして協会に加盟しているのか？加盟するメリットがわからない状態のままにしておくのは、あまりよろしくありません。実際に何してほしいのかを聞いてしまった方が良いと思っています。加盟店の皆さんが総会で話しを聞けるように、承認、非承認の議決権を行使できるように、まずは何をしてほしいのか。どのような活動を KBA の中でできたら嬉しいのか。みたいな意見を聞いた方が良いと思います。そのためアンケートを取った方が良いのではないかと考えています。今までは企画書を作って、この企画良い悪いみたいなどどう思うか？という話を理事会で承認するかしないかを議論していました。しかし、来年は逆に話を加盟店舗から確認し理事会でできること。できないことを理事会が判断し実行する。進む方向が最初からわかっている状態で動いた方が良いと考えています。=> (石井)

全面的に賛成です。やっぱりそれは作るべきだと思います。  
あと逆にこういう事は KBA としてはやらないでほしいみたいなのをアンケートで聞いた方が良いと思います。期待していない活動やパワーを削いでほしくない活動もあるかもしれません。=> (浦野)

今の状況では色々な活動をしています。色々なイベントを行い公開をいるが加盟店はそんなに活動内容を見ていないと思います。そんなに気にしてないと思います。だから理事会やそういうところで名指しで何店舗かに理事会に参加してください。というような形で参加してもらい話を一緒に聞いてもらい、その上で何かあれば企画にする。やってほしいことがあれば、それをやる。そのためには、まず事前にアンケートでこういうことをしてほしい。こういうことはしてほしくない。という話を聞き集め、それを文章に纏めてから、そういう話をするのでオンラインで参加してもらいたい。もちろん質問項目に加盟店も理事会に出席したいか？と意思を確認した方が良いと思います。その上で理事会に参加してもらおう。という手順が良いと思います。  
=> (崎村)

理事会に参加できる時間帯についてもアンケートを取った方が良いと思います。=> (崎村)

## 2. レクリエーション大会でのアンケート結果とこれからの課題 (アンケート結果とこれからの課題.pdf)

### 課題 1. 初心者や女性へのアプローチの手助けが必要

- ・県全体のビリヤード体験キャンペーンを開催していく
- ・県内ビリヤード女性大会を開催していく

### 課題 2. 入店障壁の軽減

### 課題 3. 料金体系の明確化

直接的な案で良いと思います。「地域性も偏っているし、その店舗でも個人ちょっと一部の店舗だけが恩恵を受けるみたいなのところが多いのではないか」という話に関して、県全体で音頭をとるのが KBA となります。加盟店舗に対して参加できるところできないところはあるかもしれません。しかし、初心者にはアプローチをできる手助けみたいな活動が加盟店にとってのメリットに直結するのかな？と思います。そういう意味で良いと思います。ビリヤード検定みたいな感じで全体告知し各希望する店舗でそれを実際開催するというようなゆるい感じで良いと思います。ガイドラインや内容的を統一し決めたテンプレートで各店舗に実行してもらおうとか。=> (浦野)

具体的な提案ですけれども「一時間の無料チケットを配って参加してくれませんか？」ということ加盟店に聞いてみた方が良いと思います。それでも開催地によって偏差が出てしまい、ある一定の地域しか恩恵を受けられないのではないかと意見もあるかもしれない。しかし、初心者の方にビリヤード場への入店の機会を与えてあげないと入店障壁の低減や入りづらい料金体系といった課題すらでない。初心者が一回でも行って見て、それでどういう空間なのかっていうのを味わってもらうことがスタートだと思う。だからそういった無料で体験してもらい店舗内に入らせてあげるようなところを KBA 主導で加盟店の全体的なイベントとして出せたら良いと思う。=> (板橋)

加盟店にアンケートを取り反応を聞いてみる=> (承認)

協会加盟店舗にアンケートを取り実際にこのような課題が出てきたが理事会の改善対策以外にも何かアイデアはありませんか？みたいな話を加盟店に言った方が良いと思います。そして、企画だけのプロジェクトを立ち上げプロジェクトメンバーを募ったら良いと思います。そうすると、小出しの部分に関しては手伝ってくれる協力者もでてくるかもしれません。=> (板橋)

あと、この話は加盟店に対するアプローチだけではなくて、顧客が参加者を連れて来なくてはならないので一般に対する宣伝活動も必要となります。

各店舗ではなかなかできないことをKBAが行えればKBAに加盟している価値が上がる感じがします。そこにチケットもらえるらしいよって言ったら、それより誘引効果もあるし加盟店から見れば多分初めて来る人達が、あまりお金にはならないけれども、リピーターのお客さんになってくる見込み客が入店してくれる。そういう機会も提供できると悪い話では無いと思います。=> (板橋)

無料でできるというのは店舗によって意見が分かれると思う。何回も来店してもらえるような施策の方が良いと思う人もいます。=> (崎村)

ブレインストーミングで考えるのがベストで現実性があるないという話ではなく、どのような事したらどのような反応があるのか？みたいな見立てを皆さんの頭の中にあるものを一回吐き出してもらい、その中で別な機会に優先順位つけて今年はこれからやりましょうか。という形で動いていくというのが理想だと思います。=> (板橋)

これもアンケートにして聞いてみる=> 承認

教室とかこういった初心者無料の手助けみたいなイベントをスポットで来年のどこかに一回でも二回でも入れば嬉しいと考えています。=> (崎村)

