

神奈川県ビリヤード協会 中期計画

2024年4月3日

神奈川県ビリヤード協会 事務局

1. はじめに

神奈川県ビリヤード協会の持続的成長とビリヤード普及のための戦略的な計画を策定します。
本年度の総会で会員に計画を発表する前の段階で理事の意見すり合わせするための資料です。

2. 組織の強みと弱み

強み

多様な人材と専門知識： 理事会の多様な人材は組織活動の推進力に繋がっています。
加盟店舗（30店）と正会員（6名）のネットワーク： 活動基盤の重要な人的資源となります。

弱み

日本ビリヤード協会との関係： CS、組織の脆弱性が顕著で活動の制約要因となっています。
日本ビリヤード協会 関東支部との関係： キャロム大会の活動の制約要因となっています。
活動資金の制約と決断力： 組織の機動性を阻害しています。
加盟店舗の姿勢： 理事会と関りを持たず消極的な姿勢です。

3. 関係者のニーズと期待

プロ選手： 協会活動への限定的な参加です。
スポンサー： 支援拡大の必要があります。
地域社会： 普及活動の必要があります。

4. 短期ビジョンと中期ビジョン

短期ビジョン（1年以内）： 加盟店舗にメリットを提供するC級ビギナー戦を拡充します。
新しい試みとして予算を立て理事会ではなく加盟店舗に委ねたイベントをテスト開催します。※
中期ビジョン（3年以内）： 加盟店舗のネットワーク強化と店舗間の交流を目的としたイベントを提供します。また※の成功事例を拡充していきます。

5. 戦略的取り組みと具体的なアクションプラン

加盟店舗のネットワーク強化： 交流促進と参加メリットの提供および積極的参加を促します。
学校へのビリヤード台設置： ビリヤードの普及と教育への貢献および次世代選手の育成をします。
スポンサー関係の拡大： 財政基盤を強化します。

6. リソース配分

人材の確保と育成： 活動理念と趣旨を理解してくれる協力者(店舗会員や正会員)を問わず募集します。
財務計画と資金調達： 加盟店舗の年会費、CS 還付金、預金の繰越金にて予算を取ります。
収支がプラスマイナス0となるくらい予算を使ってイベントを行えばベストです。