

神奈川県ビリヤード協会 -理事会 議事録-

2026.4.1 12:00～ 14:15 Zoom 会議

出席者：安藤・田口・板橋・荻原・石井・杉万



| 1

議論内容：

1. 村岡市民センターへのビリヤード台寄贈の可否
2. 神奈川県教育委員会への今後の対応について（前回の理事会の積み残し）
3. NBA 関東支部がキャロム大会および大会ゲーム料の値上げ（前回の理事会の積み残し）
4. 選択形式 企画書の導入の可否（前回の理事会の積み残し）
5. BC ペアバトルの反省会
6. 店舗の会費値上げについての提案

議題1 村岡市民センターへのビリヤード台寄贈の可否（説明：石井）

■背景説明（説明：石井）

助成金申請は NBA に提出済。

NBA 理事会での議論が未実施のため結果未着。

議論は 4 月または 5 月に持ち越される可能性あり。

■発言内容

助成金の結果が届いていないため、本件は今回の理事会では保留としたい。

⇒（板橋）（安藤）（杉万）

助成金が確定しないと判断が難しい。

⇒（板橋）

市民センターは前向きであるが、対応が変わると印象に影響する可能性がある。

■KBA 側の課題

- ・NBA の助成金申請が通るのか、いつ決定されるのかが不透明
- ・何のために台を置くのか目的が不明確。
- ・置くだけでは普及とは言えない。
- ・運用方法が見えない
- ・設置後は講師派遣など運用負担が大きく、ハードルが高い。

■ センター側の課題

- ・台を置いてもサークルや利用が自然に立ち上がるかは不明。
- ・台を置いた後の広報の仕方が不透明

⇒ (安藤)

上記を解決するための手段として先に体験機会を作る方法もある。

レクリエーション大会で使用している KBA 所有のビリヤード台を使い、仮設置（貸し出し）して反応を見るという案を説明。仮設置であれば、上記の課題や不安の結果が判断材料になる。

状況を見て本格導入を判断する形も可能。

■ 決定事項

- ・KBA 所有台を仮設置して利用状況を確認する方向でセンター側に提案を試みる。

■ タスク

- ・仮設置の方向で市民センターに説明・交渉（石井）

議題 2 神奈川県教育委員会への今後の対応（説明：石井）

■ 背景

- ・教育委員会から返答なし
- ・前回からの継続議題

■ 発言内容

教育委員会からの反応がなく、どう進めるか判断できない。

⇒ (板橋)

台設置前提の話は時期尚早の可能性はある。

加盟店舗と連携した課外活動などの形で進める方が現実的。

⇒ (安藤) (板橋)

体育に限定せず、社会科・体験・職業体験などの形も可能。

⇒ (板橋)

地域ごとに対応可能な店舗を整理し、その情報を教育委員会へ提示する方法が考えられる。

加盟店舗の協力体制を事前に整理する必要がある。

■ 決定事項

- ・台設置ではなく、課外活動等の形で進める方向

■タスク

- ・加盟店舗への企画提示およびアンケート実施（石井）
- ・協力可能店舗の整理（石井）
- ・上記のタスクを整理した上で教育委員会への再提案（石井）

議題3 キャロム大会およびゲーム料金（説明：石井）

■発言内容

関東支部が今年からゲーム料金の値上げを実施。KBA も合わせるか検討。（石井）

⇒（安藤）

黒岩意見を共有すると神奈川は現状維持が望ましい。関東と同様に値上げする必要はない。

⇒（板橋）（石井）

安易な値上げは慎重に判断すべき。

■決定事項

ゲーム料金は据え置きとする

エキサイト HC 戦のエントリーフィーについては関東支部と同額の値上げ（500円）を行う。

議題4 選択形式 企画書の導入の可否（前回の理事会の積み残し）（説明：石井）

■背景

理事が企画書を作成することが難しく、これまでの多くのケースでは口頭での説明に頼ってきたという状況がある。その結果、理事会では説明に時間がかかり、会議が長引く傾向があった。また、企画書を最初から作成しようとしても何を書けばよいのか分からず、結果として企画自体が提出されないことも起きている。このような状況では企画内容が文書として残らず、過去の事例を比較したり蓄積したりすることができないため、その都度その場での判断に依存することになり、組織としての経験やノウハウが積み上がらないという問題がある。さらに、口頭での説明内容を議事録として残そうとすると、事務局側の作業負担が大きくなるという課題もある。

■発言内容（杉万）（石井）

パイロット版の企画書を入口として提出しやすい環境を作り、その内容を基に最終的には事務局が求める完成版の企画書へと仕上げていく運用とする。完成版の作成にあたっては、企画者だけでなく関係者の協力を得ながら内容を具体化していくことが前提となる。また、この仕組みにより理事会として事前に企画内容を把握でき、判断がしやすくなることや、作業ボリュームの見通しを持った上で検討できるようになるといった効果が共有された。

⇒（安藤）（板橋）

■決定事項

・パイロット版の企画書を入口とし、最終的に完成版へ仕上げていく運用とする

KBA 運営案件 共有・判断整理シート 補足説明（説明：石井）

企画書の整理方法として、案件の共有や判断基準を理事間で揃えるための整理シートを作成している。このシートは、例外的な判断や今後再発する可能性のある案件について、属人的な判断にならないようにするための簡易的な整理様式である。案件については、入会・退会、会費、参加資格、大会運営、クレームなどの区分で整理し、それぞれの性質に応じて扱いを明確にすることを想定している。また、緊急性や前例の有無、今後の再発可能性、事務局の作業負担といった観点でも整理することで、その案件がどの程度の優先度を持つのか、どのレベルで判断すべきなのかを判断できるようにしている。最終的には、担当理事の判断で完結できるのか、理事間での共有にとどめるべきか、あるいは理事会での決議が必要なのかといった判断レベルを明確にすることを目的としている。このような整理を行うことで、案件ごとの対応をその場の判断に委ねるのではなく、一定の基準に基づいて統一的に処理できるようにすることを狙いとしている。

■ 決定事項

・KBA 運営案件 共有・判断整理シートも活用していく運用とする

議題5 BC ペアバトルの反省（説明：安藤）

今回の BC ペアバトルについては、パイロットプランとして 2 段階の募集を実施した。加盟店舗数より少ない募集としたことや、開催店舗からのエントリーが集中しないようにするため、開催店舗からの参加については二次募集まで控える形とした。その結果、16 チーム募集に対して 14 チームの参加となり、参加チームは結果的に近隣店舗中心となった。

参加者の中には今回が試合デビューとなるビギナーも複数含まれており、KBA を知らない参加者も多かったが、各店舗のオーナーやスタッフの後押しによって参加につながったと認識している。試合については、応援や相談を認める形で進行し、全体として和気あいあいとした雰囲気を実施された。その影響もあり、試合時間は当初想定よりも長くなったが、参加者の多くが最後まで残り、決勝戦や表彰式まで含めて盛り上がりのあるイベントとなった。

一方で反省点として、リーグ戦の結果発表が十分に整理されず、全体順位を明確に発表できなかったことや、ルール説明とイベントの趣旨説明の役割分担が不十分であったことが挙げられる。また、各チームの写真を撮影しておけば SNS 等での発信にも活用できた点や、開催店舗が駅から遠い場合の送迎対応についても今後検討が必要である。

良かった点としては、参加者の多くが最後まで残って観戦していたことや、イベントの主旨どおり楽しみながら試合が行われた点が挙げられる。運営面においても、参加者同士が協力しながら進行でき、大きなトラブルなく実施できたことは評価できる。また、高齢の参加者も含めて楽しめる内容となっており、幅広い層にとって良い経験となったと認識している。

今後の検討事項としては、ハンデ設定についての見直しがあり、今回の設定では C 級がやや有利に感じられる面があったものの、実際には BB ペアが優勝していることから過度な偏りではない可能性もある。イベントの趣旨を重視する場合は現状のままでもよいが、競技性を高める場合には調整が必要になると考えている。

また、運営方法として、リーグ戦を1台のテーブルで1グループが回す形式も検討の余地がある。この方法を採用することで呼び出しなどの運営負担を軽減できる一方、試合経験が少ない参加者の場合には進行が難しくなる可能性もあるため、正会員によるフォローが必要になると考えている。

総括として、イベントを成功させるためには主旨を理解した正会員の存在が重要であり、事前の情報共有の質や量、各自の理解度が大きく影響する。また、経験のある正会員を企画段階から関与させることで、より良い運営につながると考えている。今後については、ABC トリオス戦のような別形式のイベントに対する要望も出ており、次回以降の企画検討に活かしていきたい。

⇒石井

アンケート結果の分析はまだ出来上がっていない。事務局で作成が完了したら結果を報告する。

議題6 店舗の会費値上げについての提案（説明：石井）

■背景

崎村理事より、店舗の年会費を2000円程度値上げする提案が理事会に提出された。

提案の背景として、今後公共施設へのビリヤード台設置に伴う費用が発生することが想定されており、そのための資金準備が必要であることが説明された。また、NBAからの補助については、今後減少または支給されない可能性があり、仮に支給された場合でも補助金の決定までに時間を要するため、公共施設側が求める短期間での判断に対応することが難しい状況であることが示された。

現在の会費水準では、1件あたり20万円から50万円程度の費用を要する案件に対応することは困難であり、案件ごとに個別対応する方法では判断が長期化する可能性があるとの説明があった。

そのため、値上げによって得られた資金をプールし、今後の費用負担に備える運用とすること、使用時には理事会決議を要し、総会においても報告を行う方針が示された。

■発言内容

⇒（板橋）

会費を2000円値上げすることに反対意見はない。10,000円が12,000円になったら脱会しますという加盟店舗には辞めてもらっても良いと言う姿勢を見せるのも必要。現実として公益的な活動をやっており、その活動実績の報告が出せないのはまずいけど出せるんだったら別に堂々と胸を張って活動資金にあててよいと考えている。

一方で会費を2000円値上げしてビリヤード台寄贈の資金をプールするという形にすると、ビリヤード台の設置を義務として果たさなければならないミッションとなる可能性がある。

実際に実施できるかどうか分からない中で、資金だけを先にプールすることについては慎重に考える必要がある。実現できない可能性がある状態で資金を集めることは望ましくないのではないかと。

⇒（安藤）（杉万）

今年度中に急に値上げを行うと、加盟店舗の脱会リスクがある。一部の店舗だけでなく、連鎖的に複数店舗が脱会する可能性もある。

現状では、協会の活動内容や年会費の使途が加盟店舗に十分に理解されていない。

その状態で値上げを行うと、理解を得ることが難しい。

まずは理事会として活動内容を発信し、加盟店舗に対して理解を得る必要がある。

⇒（荻原）

「値上げする」という形での報告をそのまま行くと加盟店舗の反発を招く可能性があると感じている。それよりも、「値上げを検討している」という形で段階的に提示し、過去から継続して議題に上がっていることを示した方が、全体としてスムーズに受け入れられるのではないかと考えている。最終的な判断は KBA の中で行われるものであり、KPBA として直接関与する立場ではないが、値上げの意義や必要性については、より丁寧でソフトな形で伝えていくことが重要だと認識している。

また、加盟店舗が協会の活動に関心を持ち、内容を理解している状態であれば、運営が大変であることを踏まえて値上げにも理解が得られる可能性があるが、活動への関心が薄かったり、アンケートにも反応がないような状態では、値上げの話題に対して敏感に反応される可能性があると感じている。そのため、「値上げする」という結論を先に示すのではなく、「検討している」という段階を経て、理事会や総会の中で継続的に議論してきた経緯を残しておくことが重要であり、最終的に決議に至った際にも、そのプロセス自体が説明の根拠になると考えている。

値上げ額についても、200 円という金額の妥当性や理由をあらかじめ整理し、その上で時間をかけて段階的に進めていくことが望ましいと考えており、例えば今回の総会では決議を行わず、次回以降の総会での決議を目指すといった進め方であれば、加盟店舗の理解を得やすいのではないかと認識である。人件費や原価の上昇といった経営環境の変化については、店舗を運営している者であれば共通の認識として理解されているため、そうした背景とあわせて説明することで納得感を得られる可能性がある。また、このように段階的に説明を行うことで、加盟店舗側から逆に値上げ幅についての意見が出る可能性もあると考えている。

さらに、会費の値上げだけでなく、会場費や運営費といった収支面についても工夫の余地があり、例えば会場との交渉などによって改善できる可能性もあるため、その点も含めて総合的に検討していく必要があると考えている。

■ 結論

年会費の値上げは今後必要となる可能性があるため、現時点では保留とする。

以上

