事業名：「組織基盤の体制強化事業と共生スポーツの普及事業」

団体名：一般社団法人日本ボッチャ協会

事業実施の背景・課題、目標

背景

2020東京大会を契機に、ボッチャ競技に対する認知度、選手登録数、地域協会数は増加し、競技に対する「する、観る、支える」のニーズが非常に高まっている

【国民認知度】
- ✓ 2020大会前　：　2%
- ✓ 2020大会直前: 28%
- ✓ 2020大会直後: 48%

【選手登録者数】
- ✓ 2016リオ大会　：100
- ✓ 2020東京大会: 300

【地域協会設立数】
- ✓ 2016リオ大会　：27
- ✓ 2020東京大会: 42

課題

しかし、それらのニーズに応えるために必要な、「環境、機会、人材」がNF・地域協会に整備されていない

【環境】
- ✓ 事業基盤・体制が整っていない
- ✓ 各地域に体験できる場所が少ない

【機会】
- ✓ 健常者やインクルーシブな地域大会がない
- ✓ 地域に「する、観る、支える」人の育成方策なし

【人材】
- ✓ 「する、支える」の登録者数に地域格差
- ✓ 選手、指導者を育成できる人材が不足
- ✓ NFと地域協会を紐づける組織体制がない

1. 組織基盤の強化（会員登録システムの構築）
2. 共生スポーツの普及・振興（競技の価値向上）
3. 外部人材の活用

目指す姿

- 全国の地域協会の中央競技団体への加盟組織化
- 「する、観る、支える」の会員登録者の増加（2026年までに5,000-7,000名）
- 多様なステークホルダーと連携し、障害の有無関係なく、誰もが気軽に実施できる共生スポーツとしての価値を向上させ、普及を促進
- パラリンピック競技大会で継続的な金メダルの獲得のために、継続的な競技力向上につながる地域の育成・強化体制の構築を行い、「ボッチャ大国日本」を目指す

本事業における具体的な取組内容

1

組織基盤の強化
(会員登録システムの構築)

[実施期間] 令和５～令和７年度
[取組内容]
新たな会員登録システムの導入等を実施し、協会事業の基本的なビジネス基盤を構築する。新システムについては、日本協会だけでなく、地域協会でも共同利用できるようにする。

- 会員登録システムの構築（大会エントリー機能等を含む）
- 経理システムの導入

2

共生スポーツの
普及・振興
(競技の価値向上)

[実施期間] 令和５～令和７年度
[取組内容]
1. 地域連携(ESG事業)： 民間企業・自治体と連携した地域振興・教育分野のプログラム
2. 自治体・地域協会と連携した地域強化拠点の構築： 自治体・地域協会等と連携し、地域での選手発掘やサポートスタッフを育成（＝「する、観る、支える」の基盤拡大）
3. 健常者大会の新設： 健常者も参加可能なハイレベルな新しいユニバーサル大会の開催（2025年プレ大会）を通じ、共生スポーツの価値を更に普及させ、障がい者選手層も拡大
4. リアルタイム観戦配信サービス： 競技の実況・解説等、観客の観戦体験を向上させるアプリを導入し、会場観戦者数の増加に繋げる

3

外部人材の活用

[実施期間] 令和５年～令和７年度
[取組内容]

- マーケティングやプロジェクトマネジメント分野における専門性の高い外部の人材活用により、マーケティングプログラムの再策定とPDCAサイクルを確立し、新規のスポンサーを獲得する
- 現在の中長期計画（2020年～2030年）の取組状況を検証し、2030年以降の中長期計画に向けた方向性を検討する

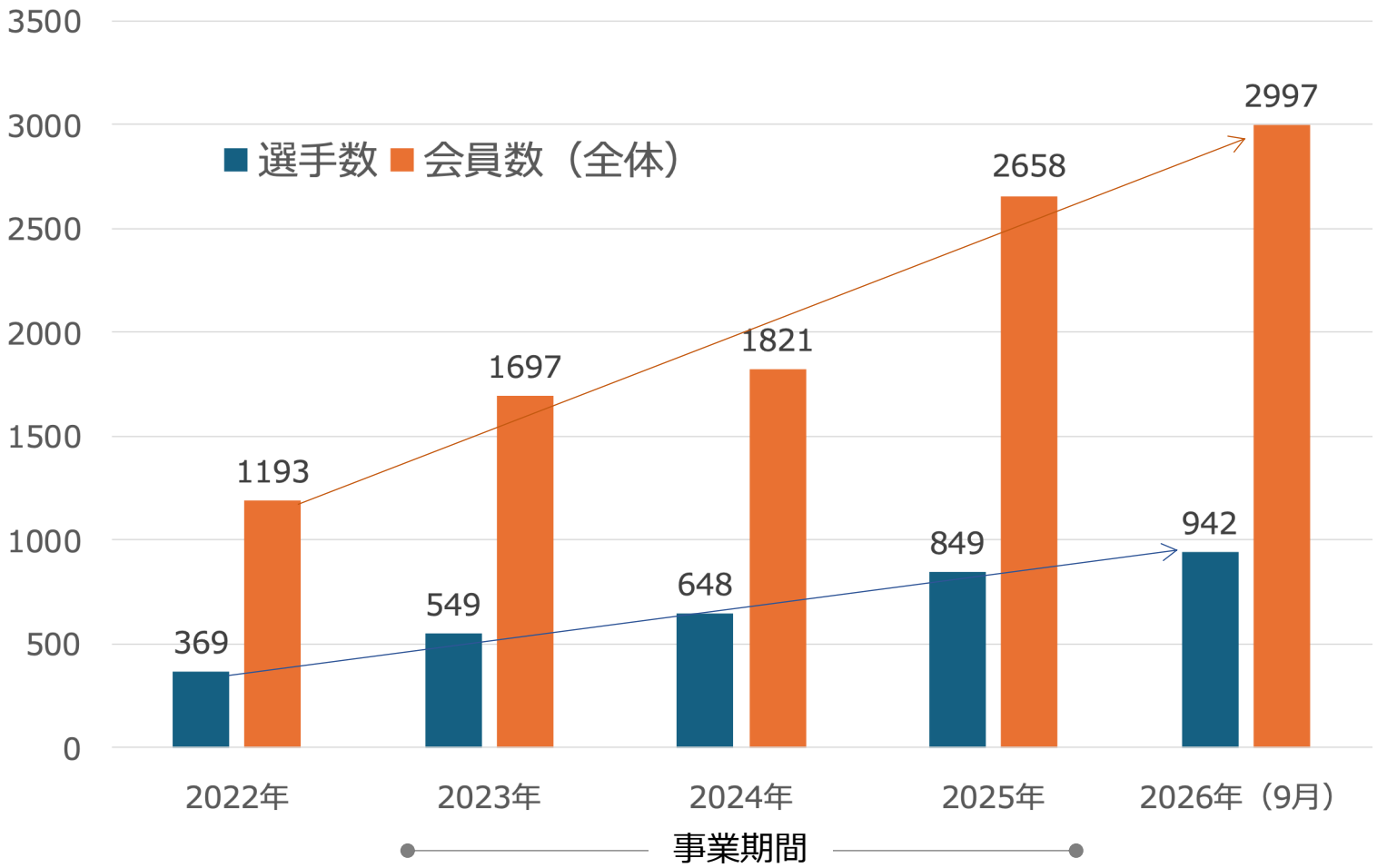
令和７年度の取組と進捗・成果・課題

1 組織基盤の強化（会員登録システムの構築）

R7年度の取組	①会員登録システムにおける追加機能の設計・開発（クラス分け情報管理の拡張等） • 昨年度に開発したクラス分け情報管理のPH1（基本機能）を4月にリリース・運用開始 • クラス分け情報管理のPH2（追加機能）と諸改善について、要件定義を実施し、3月にリリース・運用開始 ②都道府県協会の加盟手続に向けた支援 • 都道府県協会の加盟手続に関する説明会を全国で順次実施し、日本協会の将来ビジョンや加盟手続きのメリット等を説明し、関係者の理解を促進
進捗・成果	①新システムの導入・利用促進の結果、会員登録者数の着実な増加に（R7年度末時点で2,658人：前年度比46%増） • クラス分け情報管理については、障害・競技クラス・ステイタス・評価者など約250人の選手のクラス分け情報について、安全にシステムで一元管理することが可能に。セキュリティ強化に加えて、今後、選手の育成・強化における情報分析・戦略立案においても活用されることが期待される ②都道府県協会は46団体が設立され、NF加盟手続を開始。組織全体のガバナンス向上にも寄与している
課題	①会員登録者数はチャレンジングな目標数値（5,000～7,000人）に未達。ただし毎年着実に増加（R6:1,821人→R7:2,658人と46%増加） ②都道府県協会の加盟手続については、引き続き、全国の地域協会・クラブへの丁寧な説明と手続き完了に向けたサポートの継続が必要

（参考）会員登録数の着実な増加

- ３年間の事業期間を含めて、今年度も引き続き、着実に会員数（合計）が増加している
- 選手よりも、その他登録者（コーチ・審判・サポーター等）の増加が大きい



（参考）会員登録システムにおけるクラス分け情報管理機能

- 障害・競技クラス・ステイタス・評価者など約250人のクラス分け情報について、一元管理
- 評価・競技観察・最終決定における登録やMDFのアップロード、過去の更新履歴の管理も可能
- 情報セキュリティの強化に加えて、今後、選手の育成・強化における情報分析・戦略立案においても活用されることが期待

選手の基本情報

会員種別	一般会員
会員ID	jboa000034
氏名	松井　てすと
氏名（フリガナ）	マツイ　テスト
性別	男性
生年月日	1990/01/01（36歳）
クラス	BC2
クラスステイタス	Confirmed
障害名	脳性麻痺

クラス分け情報詳細

疾患分類	
評価日	2024/02/04
評価Class	BC2
評価Status	C
観察日	
観察Class	BC2
観察Status	C
決定日	
決定Class	BC2
決定Status	C
期限	
評価者1	[redacted]
評価者2	[redacted]
評価者3	
評価者4	
JBoA Classification Form1	[redacted]_20240204.pdf

2 共生スポーツの普及・振興（競技の価値向上）

R7年度の取組

① 地域連携事業：ボッチャを通じた大手企業の全社CSR事業活動を支援
- ✓ 大手鉄道会社：904チーム約3,400名（全国グループ従業員）による社内大会の開催
- ✓ 大手流通会社：46回、計10,323名（地域買い物客等）の地域イベント・体験会等

② 地域拠点の構築：世田谷区と連携し、地域住民向けインクルーシブ練習会を毎月開催（計11回、246名の参加）

③ 健常者大会：初のインクルーシブ大会（個人戦）のプレ大会を10月に丸ビルで開催。翌年度の本格開催（グランプリシリーズ化）に向けた計画を策定

④ 観戦配信：主要大会でリアルタイム観戦配信アプリを運用

進捗・成果

① 競技の認知度が拡大し、サポーター・ファンの増加にも貢献。最近引き合いが増えている企業研修に加え、ボッチャを活用した企業の従業員・地域におけるコミニュケーション活性化に大きな可能性があることを認識

② 世田谷区から継続要請があり、今年度(R8)は世田谷区ボッチャ協会と組んで、より地域の関係団体と連携した形で実施中。他自治体からも引き合いあり

③ 健常者の選手登録は51名(R6)→225名(R7)と約4.4倍に増加。観客数は協会主催単独イベントで過去最大の940名。今年度(R8)は予選ラウンド、グランプリシリーズ、ファイナルの3プロセスで実施中

④ 他の取組と相まって、観客動員数が増加している（大会数も増加）

課題

「する、観る、支える」の人材は着実に増えつつあると思われるが、それらを支える「環境・機会・人材」の全国的な整備はまだ途上。引き続き、継続的な活動が必要。その他、

① 実施企業へのアンケート調査・分析はリソース不足で未実施。他企業への横展開に繋げていくための具体的な方策検討が必要

（参考）健常者も障がい者も関係なく、ガチ対戦する
日本最高峰を争うユニバーサル大会、BOCCIA GRAND PRIXを開催

- 従来のパラスポーツ大会とは一線を画し、丸ビルで開催、著名な元アナウンサーを実況起用するなど、演出に工夫。観客数は(関係者除く)940人となり、弊会単独開催の大会では過去最多
- 今年度(2026)からは予選ラウンド、グランプリシリーズ、ファイナルの3プロセスで実施







3 競技の多様な価値創出に向けた人材活用事業

R7年度の取組	① プロジェクトマネジメント・事業戦略に強みを持つ外部人材を引き続き確保し、事業全体の企画推進・進捗管理をリード • 協会組織全体のガバナンス改善に向けた現状分析と中長期の人材計画を策定 ② 普及・マーケティング分野の人材については、条件に合致する人材確保が難しく、雇用を断念。外部からのアドバイスや協会内スタッフ連携で対応 • 普及・マーケティングを含めた協会全体の中長期の財務計画について策定
進捗・成果	• 専門性の高い外部人材を活用し、取組①・②を横断的に支援し、直接的な成果創出に大きく貢献 • 協会事業の可視化、PDCA化は着実に進んでおり、新規スポンサー企業の引き合いは着実に増加 • 現在の中長期計画（2020年～2030年）の取組状況を検証し、2030年以降の中長期計画に向けた課題や方向性を整理することができた（自己収入の拡大に向けた注力エリア等）
課題	• KPIにしていた新規スポンサー獲得は今年度は未達（今年度：０、昨年度：２）。 • セールス・マーケティングの専門性の高い人材確保は条件が折り合わず実現できず、引き続き、弊会の重要課題の一つ

本事業の成果目標・KPIの達成状況

取組	成果目標	KPI	達成状況(R5-R7年度)
1 組織基盤の強化	会員登録システム等の構築・運用により、会員登録者数の増加と都道府県協会の加盟登録を実現する	**会員登録者数の増加** R4(2022)年度: 1,288人（事業開始前） R6(2024)年度: 3,000人 R8(2026)年度: 5,000～7,000人	✕ 目標とするKPI値の設定が高すぎた。ただし毎年着実に増加中 R5(2023): 1,697人 R6(2024): 1,821人 R7(2025): 2,658人 ※達成度は53% R8(2026): 2,997人（現在）
		都道府県協会の設立・加盟登録 R4(2022)年度: 20未満（事業開始前） R7(2025)年度: 23（50%）※25年度より加盟手続開始 R12(2030)年度: 47（100%）	○ 達成 R5(2023): 42 ※都道府県協会の設立数 R6(2024): 46 R7(2025): 46
		競技大会のシステム管理（大会エントリーとリザルト管理） R4(2022)年度: 0（事業開始前） R8(2026)年度: 7大会 (ブロック大会4、全国大会3)	○ 達成 R5(2023): 0 R6(2024): 3大会（大会エントリー機能） R7(2025): 11大会（大会エントリー機能）

本事業の成果目標・KPIの達成状況

取組	成果目標	KPI	達成状況(R5-R7年度)
2 共生スポーツの普及・振興	1. 地域のサポーター増加 2. 地域における日本選手権レベルのアスリート及びサポートスタッフを増加 3. 健常者の選手登録を実現 4. 観客の観戦体験を向上させて観客数を増加	**地域連携(ESG事業)** ○プログラム参加人数：各回20～30人 ○関係者の満足度評価：5段階中4以上を獲得(R7)	▲ 一部未達成：アンケート評価の調査がリソース不足により実施できず ○プログラム参加人数：A社：計約3400人 B社：各回平均224人 ○関係者の満足度評価: - (実施できず)
		自治体・地域協会連携(発掘・育成) ○日本選手権予選会参加レベルの選手発掘：70人(R7) ○サポートスタッフの獲得：140人(R7)	▲ 一部未達成：アスリートチャレンジの参加者数が一部の地方都市でやや低調だった ○選手発掘：61人 ※達成度は87% ○サポートスタッフ獲得：177人 ※達成度は126%
		健常者の選手登録数 R7(2025)年度： 500人 R12(2030)年度：5,000人	✕ 目標とするKPI値の設定が高すぎた。ただし前年比で4倍強に増加 R6(2024)： 51人 R7(2025)：225人 ※達成度は45%
		リアルタイム観戦配信サービスの導入 ○観客の満足度評価：5段階中4以上を獲得(R6) ○年間合計観客数（協会主催）について 2,000人(R4)→5,000人(R7)	○観客の満足度評価：5点満点で4.1(R6) ○年間合計観客数： R6(2024)：3,489人 R7(2025)：9,940人(11大会) ○ 達成
3 競技の多様な価値創出に向けた人材活用	マーケティングやプロジェクトマネジメント分野における専門性の高い外部の人材活用により、マーケティングプログラムの再策定とPDCAサイクルを確立し、新規のスポンサーを獲得する	○1件以上の新規スポンサーを獲得する	▲ 一部未達成： ・R6年度は2社の新規スポンサー獲得があったが、R7年度は0。条件に合うマーケティングの専門人材を確保できず、新規スポンサー企業へのセールス活動は十分に実施できず。 ・マーケティング資料は再作成完了 ○新規スポンサーの獲得 R6(2024) 2社 R7(2025) 0社

本事業を通じて感じた成果、課題等

成果等	● **「する、観る、支える」の層の着実な増加** ✓ 会員登録者数は選手、審判・コーチ等スタッフなど幅広い層において、 2025年度末時点で前年度比46%増の計2,658名に達し、現時点（2026年9月）においても約3,000人と着実に増加。 ● **事業に必要な共通システム基盤の構築** ✓ 会員・資格情報やイベント参加・登録料管理など、日本協会と都道府県協会がリアルタイムで事業に必要な基礎データをシステムで一元管理することができるようになり、業務効率やデータ活用が改善。 ✓ パラNFにとって重要な選手のクラス分け情報について、システムによる一元管理を実現し、重要かつ機微な情報を安全かつ効率的に管理することが可能に ● **共生スポーツの普及（競技の価値向上）** ✓ スポンサー企業と連携するESG事業で延べ13,000名超の参加者に競技の魅力と共生社会への理解を深める機会を提供 ✓ 障害の有無関係なく、競技の面白さや技術をハイレベルな争いの中で披露し合うインクルーシブ大会を開催し、過去最大級の観客動員、ボッチャ競技が持つ魅力や可能性を可視化
課題・問題意識等	✓ 会員登録者数に関するKPIは未達となったものの、登録者数は各普及施策と相まって順調に増加している。今後は構築した会員登録システムをベースに、全国の都道府県協会・クラブにおける普及～選手発掘・育成活動まで具体的に支援していくことが必要 ✓ 新規スポンサーの獲得には至らなかったが、ESG活動や自治体連携を通じた引き合いは着実に増加している。今後、スポンサー契約や事業化に結びつけていくためには、今回実現できなかった、セールス・マーケティング分野における専門人材の確保がやはり必要
成果の活用/課題解消にかかる取組	✓ クラス分け情報のシステム管理は、情報セキュリティの強化に加えて、中長期的な選手の育成・強化に向けた現状把握・分析にも活用することも期待できる。他NFにも参考になる事例と思うので、積極的に情報共有していきたい ✓ セールス・マーケティングの専門人材確保については、外部リソースの模索とともに、研修等を通じた自組織内の人材育成や他NFとの人材シェアについても検討したい

● 継続的な会員登録者数増加と都道府県協会の加盟登録支援

会員登録システムを共通ビジネス基盤として、全国の都道府県協会・クラブへの活用支援・促進を進め、会員登録者数の継続増加（2030年までに20,000人が中期目標だが、もう少し現実的な数値変更を要検討）、及び都道府県協会の加盟登録と活動支援を進めていく

● セールス・マーケティングの専門人材を確保し、収入の拡大へ

外部リソースの模索とともに、研修等を通じた自組織内の人材育成や他NFと連携した人材シェアについて検討し、専門性の高いセールス・マーケティングの人材を確保する。
※ 2030年の中期目標として、収入2.9億円（2025年比+1,500万円、2024年比+5,300万円）

● ESG事業の本格事業化

企業や自治体と連携して実施するESG/CSR事業・地域連携事業の成果（ボッチャを通じた企業や地域の課題への取組方策とその効果）を可視化しつつ本格的に事業化させ、自己収入の拡大へ繋げる。
※ 2030年の中期目標として、収入2.9億円（2025年比+1,500万円、2024年比+5,300万円）