

中期経営計画シート

: 2023年の実績と反省

＜経営実績＞（単位：千円）

項 目		BM (2018/3 実績)	2022/3 計画	2022/3 実績	2023/3 実績	2024/3 実績
収益計画	1 売上高①（自社事業・会費）	2,294	5,970	1,028	6,902	3,089
	1 売上高②（補助・寄附・協賛）	20,535	5,180	12,233	11,698	29,148
	2 売上原価	8,334	5,000	5,000	6,010	3,149
	3 売上総利益（売上高①②－売上原価）	14,495	6,150	8,261	12,590	29,088
	4 一般管理費	14,743	6,150	10,637	17,800	28,960
	5 営業利益	-248	0	-2,376	-5,210	128
収益性分析	6 変動費	8,334	—	5,000	6,670	3,249
	7 限界利益	14,495	—	8,261	11,930	28,988
	8 限界利益率	63%	—	62%	64%	90%
	9 人件費合計	5,243	—	4,208	0	0
	10 労働分配率	—	—	—	—	—
	11 固定費	14,743	—	10,637	11,639	26,090
	12 損益分岐点売上高（BEP）	20,239	—	17,075	18,146	29,014
	13 損益分岐点売上高比率	89%	—	129%	98%	90%
売上計		22,829	11,150	13,261	18,600	32,237
自主財源率		10%	—	8%	37%	10%

＜目指す組織の姿＞

めざす姿	解決すべき課題	アクションプラン	2024年	2025年	2026年
1）登録：20チーム、600名の確保	1-① 都道府県FAとの連携でCPサッカー競技の認知度向上	・都道府県JIFFの開拓・連携を進める			
	1-② 協会事務局の安定した運営で、上部団体および加盟チームの情報収集の精度向上	・ボランティア、プロボノ団体を開拓・連携で専従人材を確保する			
	1-③ 適切な協会運営の為に多様な意見を取り入れる	・女性理事の目標割合、アスリート委員会規程整備を設ける			
2）東西リーグ戦の開催	2-① リーグ開催チーム数、各min.6チームの育成と確保	・CPに拘らず他のカテゴリーを含めてリーグ開催する			
	2-② リーグ戦開催の資金を調達する	・リーグ戦開催スポンサーの開拓と獲得			
3）CPTレセン制度（男女）の展開	3-① 指導者の育成と開催施設の確保	・JFAおよびJIFFの協力を得て開催する			
	3-② 強化選手の発掘と育成				
4）主催大会数 3大会開催	4-① 大会開催コンセプトを確立する	・開催地、開催時期を確定する			
	4-② 各大会開催の資金を調達する	・大会開催スポンサー（自治体・企業）の開拓と獲得			
5）世界ランキング10位以内	5-① 代表チームの新陳代謝	・代表候補選手の発掘と育成			
	5-② 代表チームのゲームスキルの向上	・対外チームとの参戦機会（国内外）を増やす			
6）自主財源 1,500万円の確保	6-① CPサッカー認知度向上	・「CPサッカー応援者」の著名人を獲得する			
	6-② CPサッカー協賛・援助のスポンサーを獲得する	・「CPサッカーの魅力」を伝えるツールを作成し、企業開拓する			

: 中期計画

2024年9月25日

＜ミッション＆ビジョン＞

＜ミッション＞
：「社会はひとつのチーム、みんなでパスを回す」
＜ビジョン＞
：「CPサッカーが身近にある社会」

＜2024年 協会方針＞

1. 法令を遵守する組織の確立で、組織運営の透明性、公正性、信頼性を担保する
① 「ガバナンスコード」適合性審査の要求事項を理解し、協会会員に展開し理解を共有する。
2. 競技の普及やアスリートの競技力の向上、大会開催などに協会予算を付けて積極的に展開する
① 普及促進 … 「インクルーシブサッカー」イベントを各地域FAと協業で企画/開催して、認知度の浸透を図る。
② 地域チーム … 10チーム毎にJリーグよりチームアンバサダー就任いただき、チーム発信力を強化する。
③ 代表チーム … 世界ランキングベスト10入りのロードマップ作成と実行。

