公益社団法人日本パワーリフティング協会　財務指標分析　令和５年７月

【財務の健全性確保に向けて】
今後の当協会の財務の健全性確保を検討するために、当協会の財務状況の分析を行う。
§１においては、現状分析とその背景についての分析を行い、§２においては、財務指標に影響を与える外部要因についての考察を、§３においては取りまとめを行う。

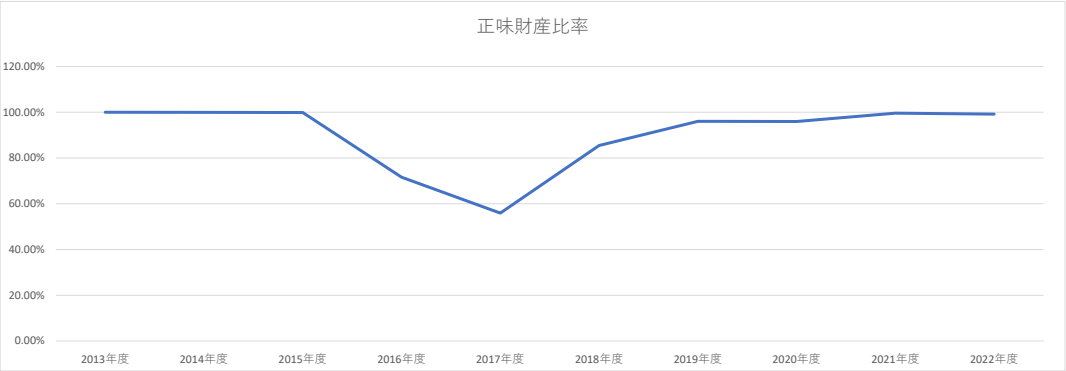
【§１．指標分析】
平成２５年から令和４年までの１０年間における当協会の財務諸表から、７つの指標を用いて財務状況について分析した。

（１）正味財産比率（正味財産比率＝正味財産／総資産×１００）
法人の総資産に占める自己の資本である正味財産(純資産)の割合を示している。正味財産は自己資本であり、金融機関からの借入により調達した資金とは異なり、返済の義務がない。正味財産比率が高いほど、法人の財務基盤の安定性・健全性が高いと判断することができる指標であり、民間企業の自己資本比率に該当するものである。
当協会においては借入履歴はなく、2016年から2019年において未払金や前受金による負債が増加した時期があるが、現在は安定的な正味財産比率を確保できている。

単位：千円

安全性・健全性	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
正味財産	25,675	28,541	27,367	25,254	25,521	34,477	31,617	31,566	26,252	29,844
総資産	25,675	28,565	27,399	35,259	45,647	40,329	32,917	32,886	26,361	30,090
正味財産比率	100.00%	99.92%	99.88%	71.62%	55.91%	85.49%	96.05%	95.99%	99.59%	99.18%

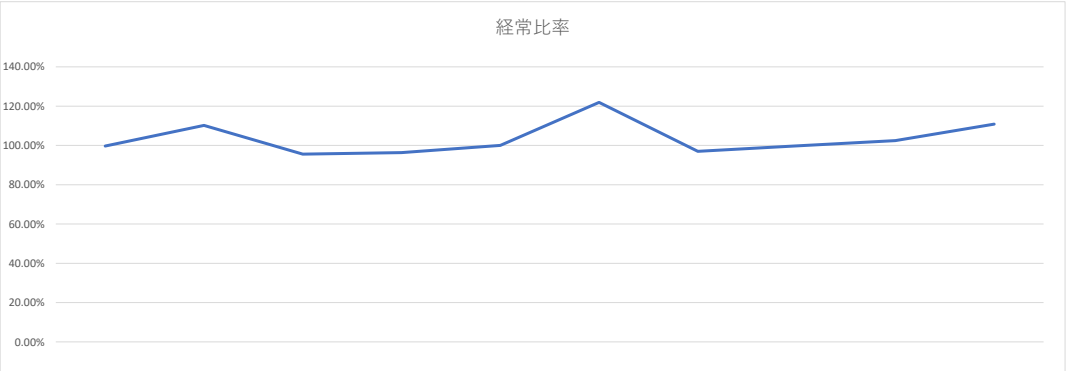
世界ベンチ　コロナ



（２）経常比率（経常比率＝経常収益／経常費用×１００）
事由ある経常外収益、経常外費用は除外、本業における財務の 安定性を判断する指標である。比率が 100%を超えていれば経常事業が黒字 であることを示している。2021年以降は安定運営ができており、特定費用準備資金積立等が実施できるようになった。

単位：千円

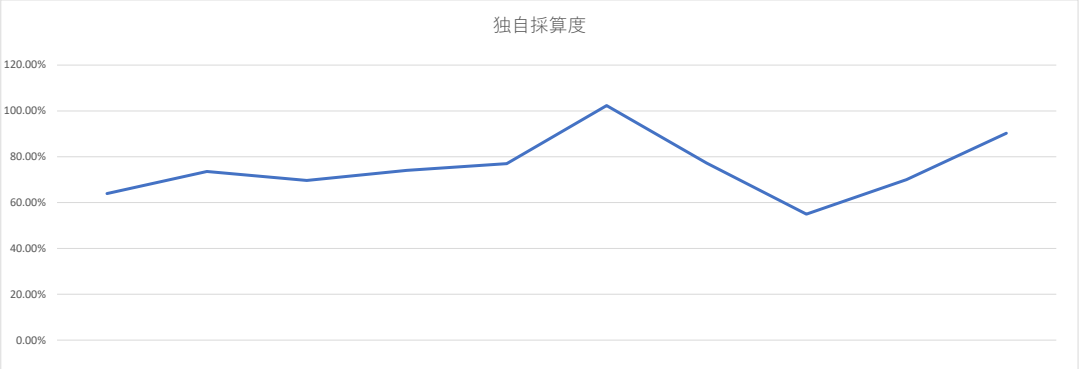
安全性・健全性	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
経常収益	47,120	30,929	25,376	57,723	45,289	49,822	92,332	27,094	25,567	36,794
経常費用	47,267	28,063	26,550	59,887	45,285	40,866	95,191	27,154	24,957	33,202
経常比率	99.69%	110.21%	95.58%	96.39%	100.01%	121.92%	97.00%	99.78%	102.44%	110.82%



（３）独自採算度（独自採算度＝（経常収益＋経常外収益ー補助金助成金寄付金）／（経常費用＋経常外費用）×１００）
助成金や補助金を差し引いた法人の収益合計と、費用合計の比を示したもの。法人の独立採算度を判断することができる。指標が100%以上の場合、独立採算が取れていると言える。2020年度はコロナによる補助金受給による独自採算度の低下がみられた。2021年度は貸倒損失を約600万円経常外費用に計上したため、独自採算度が低下している（貸倒損失を除くと、独自採算度は86.74%）。

単位：千円

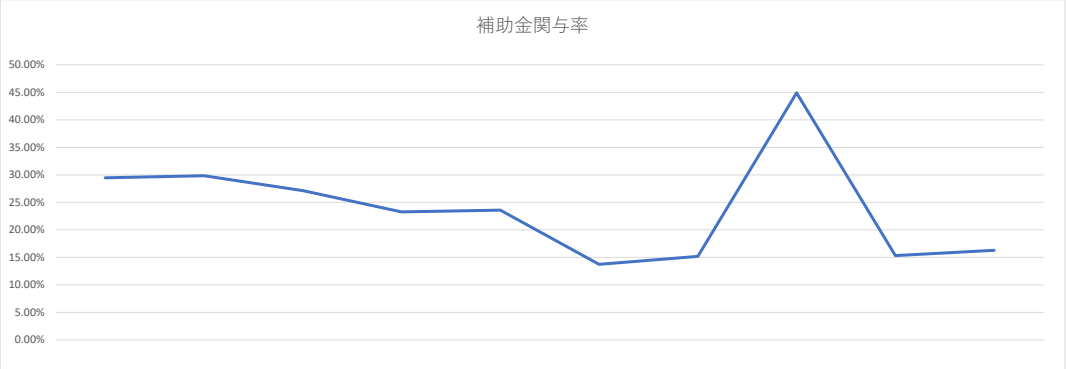
独立性	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
経常収益+経常外収益-補助寄付金等	30,233	20,657	18,490	44,349	34,931	41,821	73,585	14,926	21,619	29,964
経常費用+経常外費用	47,267	28,063	26,550	59,887	45,347	40,866	95,191	27,154	30,881	33,202
独自採算度	63.96%	73.61%	69.64%	74.05%	77.03%	102.34%	77.30%	54.97%	70.01%	90.25%
				過年度修正益50計上	過年度修正益324損62計上				貸倒損失5924計上	



（４）補助金関与率（補助金関与率＝補助金・助成金／経常収益×１００）
経常収益に占める補助金等の金額の割合を示した指標である。2020年度はコロナによる補助金受給による関与率増大がみられた。

単位：千円

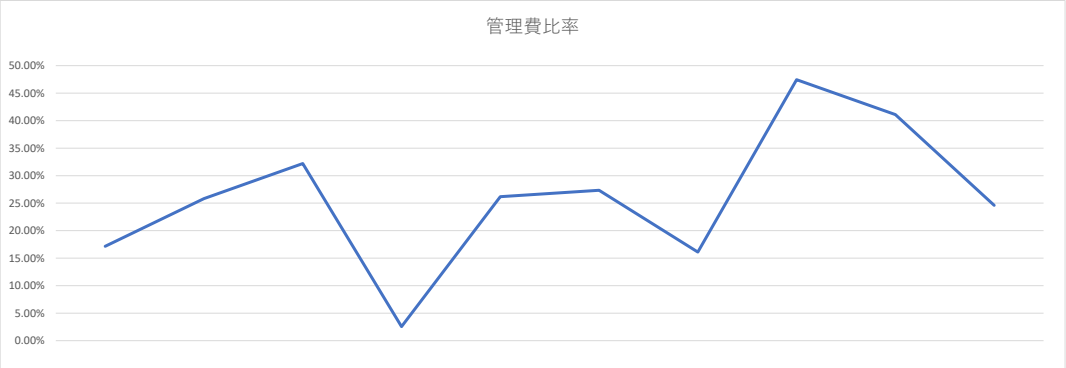
独立性	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
補助金等	13887	9232	6886	13424	10682	6841	14012	12168	3919	5990
経常収益	47120	30929	25376	57723	45285	49822	92332	27094	25567	36794
補助金関与率	29.47%	29.85%	27.14%	23.26%	23.59%	13.73%	15.18%	44.91%	15.33%	16.28%
								コロナ		



（５）管理費比率（管理比率＝管理費／経常費用×１００）
経常費用全体に占める管理費の割合を示したもので、法人の経営の効率性を判断することができる。指標の値が低いほど事業活動における効率が良いといえる。公益法人は事業比率を50%以上を担保する必要があり、本協会は適正な運営ができていると言える。

単位：千円

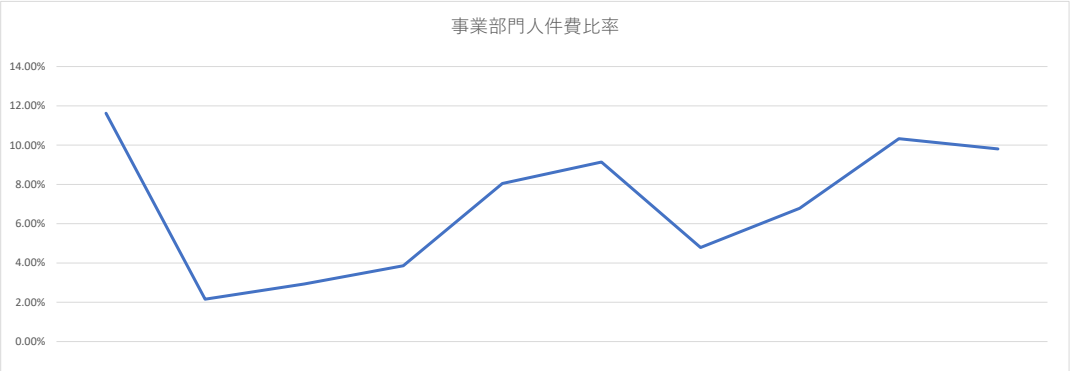
効率性	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
管理費	8,112	7,249	8,547	1,531	11,857	11,175	15,327	12,883	10,259	8,169
経常費用	47,267	28,063	26,550	59,887	45,285	40,866	95,191	27,154	24,957	33,202
管理費比率	17.16%	25.83%	32.19%	2.56%	26.18%	27.35%	16.10%	47.44%	41.11%	24.60%
								コロナ		



（６）事業人件費率（事業人件比率＝事業諸謝金／経常費用×１００）
経常費用全体に占める事業部門の人件費の割合を示したもの、事業部門運営の効率性を判断することができる。指標の値が低いほど活動効率が良いといえるが、数値に反映されていない多くのボランティアが関わっている現状がある。増加の要因は、アフターコロナの2021年以降、適正運営に向けて事業へ関わる者への謝金支出が活発化していること、大会参加者増大による人件費増が推定できる。

単位：千円

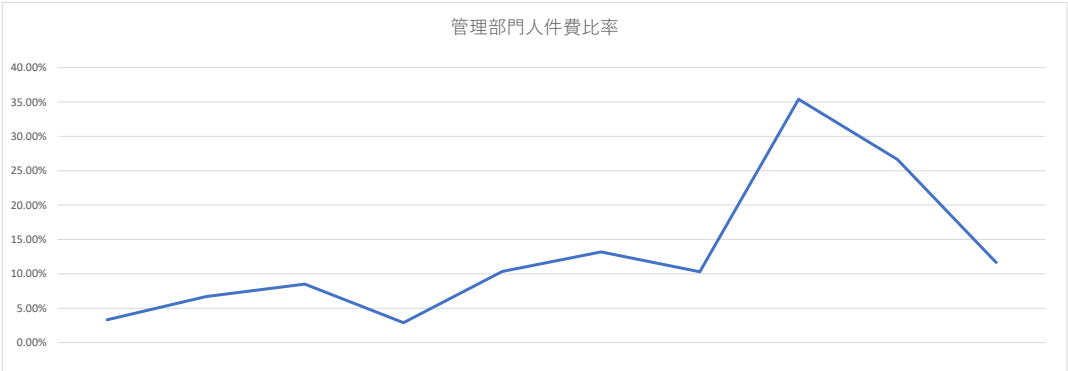
効率性	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
事業部門諸謝金	5,493	605	779	2,309	3,644	3,735	4,557	1,843	2,578	3,256
経常費用	47,267	28,063	26,550	59,887	45,285	40,866	95,191	27,154	24,957	33,202
事業部門人件費比率	11.62%	2.16%	2.93%	3.86%	8.05%	9.14%	4.79%	6.79%	10.33%	9.81%



（７）管理人件費率（管理人件比率＝（管理諸謝金＋外部役員報酬+管理委託費）／経常費用×１００）
経常費用全体に占める管理部門の人件費の割合を示したもの、管理部門運営の効率性を判断することができる。指標の値が低いほど活動効率が良いといえるが、数値に反映されていない多くのボランティアが関わっている現状がある。特に事務局人件費は0円であり、当協会のサスティナビリティを考慮し改善する必要がある。また、2017-2018年には事務員の派遣社員受、2019年以降はガバナンスコンプライアンス向上策として、コンサルタント登用、顧問弁護士契約、有識者（弁護士、公認会計士）の監事登用、倫理委員長への弁護士就任、裁判弁護士委任などで管理人権費に相当する委託費が増大している。係争の成果もあって2022年には運営が安定した。

単位：千円

効率性	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
管理部門諸謝金+外部役員報酬＋管理委託	1,566	1,876	2,260	1,736	4,684	5,387	9,798	9,611	6,651	3,872
経常費用	47,267	28,063	26,550	59,887	45,285	40,866	95,191	27,154	24,957	33,202
管理部門人件費比率	3.31%	6.68%	8.51%	2.90%	10.34%	13.18%	10.29%	35.39%	26.65%	11.66%
（外部役員報酬）	0	0	0	0	0	426	1200	1200	1200	1200



【§２．財務指標に影響を与える外部要因】
（１）コロナウイルスの世界的蔓延
２０２０年度はコロナウイルスの世界的蔓延により、ステイホームが余儀なくされた。補助金受給率及び管理比率の上昇がみられた。
（２）スポーツ庁ガバナンスコード発布
スポーツ庁より、中央スポーツ団体及び一般スポーツ団体向けのガバナンスコードが発布された。外部役員等用や、処分関連の委員等への弁護士配置などが求められており、管理部門の人件費増加が見込まれる。
（３）ＳＤＧs、ＬＧＢＴＱへの対応
環境への考慮、性への新しい時代を迎え、これらに対応する事業費及び管理費増が見込まれる。
（４）人口減少
少子高齢化により協会を支える人口減少が顕著であり、ＡＩ導入などＩＴ化を促進するなど対策が急務である。今後はシステム等の管理費増が見込まれるほか、関わる人への謝金や経費の支払いは必要であろう。

【§３．考察とまとめ】
上記の分析結果より、財務状況は良好に保っていると言える。ところが、数値に反映されていない「ボランティアの力」や、それに頼り続ける不安、今後の発展を踏まえた収益構造の変更を検討する必要など課題は多い。
（１）公益法人化とその後について
日本パワーリフティング協会は、２０１３年（平成25年）に公益社団法人の法人格を取得した。当時の役員らが将来にわたって協会の発展を期待したことからの取得である。公益認定法に求められる収支相償、遊休財産の適切な管理、規程に基づく自主運営など、これらは構成員にとっては難しい内容であり、運営上混乱をきたす時期もあった。また、平成３０年頃にスポーツの価値を毀損するスポーツ団体の出来事がマスメディアに取り上げられ、スポーツ庁ガバナンスコードが発布されるに至った。我々も社会常識に合致した団体へと発展すべく、２０１９年以降は役員の入れ替えを行い、内閣府と連携のもと、ガバナンス・コンプライアンス向上に注力し、２０２１年度の定時社員総会においては財務上の疑義点を整理することができた。２０２０年度のコロナ危機においても事業比率５０％を達成し、感染症が蔓延する中でも事業を絶やさずに実施することができている。
（２）収入構造について
当協会は、会費と補助金を中心に運営しており、収益事業を行わない非営利スポーツ団体である。近年のフィットネストレーニングブームにより、会員は増加傾向にあるが、大会や講習会の事業実施に必要な経費は十分賄えておらず、多くのボランティアやそのボランティアによる経費負担によって成り立っている現状がある。これからもパワーリフティングスポーツを純粋に楽しむためには非営利団体での運営方式がビジネス的バイアスが入らず良いのかもしれないが、協会の更なる発展にはどうしても資金が必要であり、新たな収入源を検討する時期が来たのではないかと考えている。
見るスポーツの具現化による収益事業参入の検討、新たなBtoB方式による賛助の期待、NFTやバーチャルマーケットの世界へ参入することなどが、多様な収集源の確保策として検討できる。ただし、本協会は支える側の実働者がきわめて少ない団体であり、その環境下でのマーケティング担当部局のスタートアップは相当の困難が予想されている。