



一般社団法人日本キャップ野球協会
2026年度事業計画書

環境認識

・2025年度は会員数が785名(前年比18.6%増)へ成長し、年間新規登録は300名を突破しました。キャップ野球TVの参画により、組織化された広報部も大躍進し、安定したコンテンツ提供で多様なニーズに答えつつあり、認知度が爆発的に向上しています。大学 1年生始めとした継続率が課題となり目標には届かなかったものの、すでに「新人パッケージ 1.0」や「新歓バイブル」など、離脱を防ぐ環境作りを始めています。2026年度は、競技者獲得に向けてより能動的に動き、「会員数 1,000人突破」で新たなフェーズへ迎えられる一年へ。

・未来を創る中高生(U18世代)のアクセス環境も劇的に進化しています。会費無償化や芦屋市をはじめとした自治体と協業した体験会により、キャップ野球参画への最高の好循環が生まれ始めました。その集大成である「U-18大会」や交流戦「NGCS」は、ユース世代の圧倒的な熱量とともに発展を遂げています。2026年度は、よりスケール化した形で中高生へのアプローチを計りつつ、まだ眠る潜在的なキャッパーが本気で楽しめる「障壁ゼロの競技環境」を定着させます。

・誰もが主役になれる「競技価値の棲み分けと向上」もネクストステージへ突入しました。選手数増加に伴う競技レベルの多様化を関東・関西リーグのレベル別分割や初級者向け「フレッシュリーグ」「Bリーグ」の新設により新たなリーグ文化が確立されています。さらに「新バット」の試験的導入や審判評価制度の試作で、競技確立を目指したエンタメ性と公平性が向上しています。全日本選手権大会を見据え、各世代の選手権を連動させ、すべてのキャッパーが憧れる最高の舞台を創り上げます。

・「エコで持続可能なスポーツ」という唯一無二の社会的価値を実現すべく、日本山村硝子様との協業では 200キロ越え、約90,000個のキャップを回収し体现。サンテレビ様とのプロフェッショナルな生配信やメディア出演も、レッドブル様による協力もあり、競技に圧倒的な「箔」をつけることに成功。2026年度はキャッパー×見る人×企業・自治体の三方良しを実現し、新時代のスポーツとしての地位を確立します。

・「世界への広がり」も、かつてないスピードでドラマチックに加速しています。全国大会「蓋ノ陣」での台湾チームとの交流や、50名以上が参加したJCBA主催台湾オンライン合同セミナーを通じて日台の絆は深化しました。何より、現地で「台湾キャップ野球協会(TCBA)」が法人化されたことは歴史的な一歩です。2026年度は、強固な相互連携が強化された「国際スポーツ」としての本格的な幕開けへ。

・2025年度は理事会15名を中心に約100名の協力会員を抱える最大体制の中、新しく・Googleインフラ整備・四半期毎の戦略共有・表彰の開催・研修を通じ、個の熱量だけに頼るフェーズから組織として駆動する基盤を確立していきました。2026年度は、理事・代表理事の大幅な入れ替える中、協会自体が常に最大の挑戦者として競技の確立に向けて次々とイノベーションを起こす組織づくりも前向きに進めていきます。

基本方針（1）

協会理念：「キャップ野球」という競技の確立

キャップ野球が遊びにとどまらず、一つのスポーツとして自立・発展するためには、「①行う側（選手）」「②見る側（観客）」「③支える側（支援者・企業・自治体）」の 3要素が連動し、その三角形の面積を大きくしていくことが不可欠である。

2026年度は「**会員数 1,000人体制**」を見据え、これまで蓄積した資金をインフラや普及活動に関わる事業へ回す。

プロフェッショナルへの依頼を含め「**お金＝責任**」の形をとりつつ、3要素すべてを全角的に拡大し、持続可能な競技地盤の構築を目指す。

①新規競技者層への普及と定着（「行う側」の拡大と 2027年への布石）

- **大学生新規参画者の定着と、2027年に向けた基盤づくり：**

「新人パッケージ1.0」や「新歓バイブル」の運用による1年生の離脱防止・新歓手伝いを本格始動させ、大学生が100%定着する環境を目指す。さらに新チーム立ち上げ用のパッケージを構想し、2027年度に新チームが多数誕生する土台を整える。

- **中高生（ユース世代）への能動的アプローチ：**

中高生の入会金・年会費無料化を継続しつつ、資金を能動的な普及活動へ投入。未開拓地域を含めた「10チーム以上の新規発掘」を目標に掲げ、アプローチを強化していく。

- **中部エリアの完全確立と次なる地方進出の模索：**

念願のリーグ開幕を迎えた中部地方の熱量をさらに高め、独自大会や新人戦、中部予選といった環境構築を目指す。あわせて、次なる進出候補地域の策定にも前向きに着手する。

競技の永続的な発展には引き続き若い競技者の継続的な流入が不可欠。

基本方針（2）

協会理念：「キャップ野球」という競技の確立

キャップ野球が遊びにとどまらず、一つのスポーツとして自立・発展するためには、「①行う側（選手）」「②見る側（観客）」「③支える側（支援者・企業・自治体）」の 3要素が連動し、その三角形の面積を大きくしていくことが不可欠である。

2026年度は「**会員数 1,000人体制**」を見据え、これまで蓄積した資金をインフラや普及活動に関わる事業へ回す。

プロフェッショナルへの依頼を含め「お金＝責任」の形をとりつつ、3要素すべてを全角的に拡大し、持続可能な競技地盤の構築を目指す。

②大会の付加価値向上（「見る側」「行う側」の相互拡大）

- **付加価値向上がもたらす好循環の創出：**

大会のクオリティを高めて「試合を見たい人（見る側）」を増やし、それが結果として「自分もこの舞台で競技をしたい人（行う側）」の増加を牽引する、持続可能な拡大モデルを構築する。

- **「リアルで魅せる」観戦エンターテインメント環境の構築：**

スコアボードや塁状況をリアルタイムで把握できるシステムや試合前後の演出づくりなどを模索し、観客が熱狂できるファンコミュニティを創出。選手自身にも「応援される高揚感」を還元していく。

- **デジタルマーケティング（WEB広告）の試験的導入：**

WEB広告を活用した中高生体験会や大会への能動的な集客、およびチームがまだ無い大学への設立支援といった普及活動における事業資金を投入し、攻めの拡大戦略の構築に挑戦する。

- **外部パートナーとのリブランディング継続：**

芦屋市との行政を絡めた地域活性化 ×若年層競技普及や、日本山村硝子株式会社様とのキャップ回収事業（REBORN CAP PROJECT）を継続し、蓋ノ陣におけるサンテレビジョン様やレッドブル様のサポートを模索しつつ、企業の力を借りた競技の箔付けを推進する。また新たなパートナー模索も引き続き実施する。

**競技の見え方、魅せ方、広げ方、これまで手をつけられなかった
キャップ野球という競技を確立していく上での新たな挑戦へ**

基本方針（3）

協会理念:「キャップ野球」という競技の確立

キャップ野球が遊びにとどまらず、一つのスポーツとして自立・発展するためには、「①行う側（選手）」「②見る側（観客）」「③支える側（支援者・企業・自治体）」の 3要素が連動し、その三角形の面積を大きくしていくことが不可欠である。

2026年度は「**会員数 1,000人体制**」を見据え、これまで蓄積した資金をインフラや普及活動に関わる事業へ回す。

プロフェッショナルへの依頼を含め「**お金＝責任**」の形をとりつつ、3要素すべてを全角的に拡大し、持続可能な競技地盤の構築を目指す。

③組織・財務基盤の確立と「ガバナンス」（「支える側」・内政の強化）

- **最重要課題:商標登録の完遂と新バットの展開:**

競技を今後も末長く、誰もが自由にプレーできる根幹を守るため、「商標登録の完遂」に最優先で取り組む。これと並行し、新バットの本格導入に向けたパートナー選定を進めていく。

- **プロフェッショナルへの外注と、持続可能な組織運営への舵切り:**

1,000人規模の組織にふさわしいガバナンスを保つため、法務・財務をはじめとする専門領域からまずプロフェッショナルへ適正な対価を支払い、責任を明確化する構造づくりに挑戦する。また、従来の属人的な協会運営からの脱却と安定的運営を見据え、専任の「事務局員」創設に向けた具体的な検討も前向きに進めていく。

- **外部資金の獲得による財政基盤の多角化:**

自主財源に加え、国や自治体、民間団体による「助成金・補助金」の積極的な活用・申請を行い、中長期的な投資に耐えうる財政基盤づくりを模索する。

- **組織の透明化と、頑張る人が讃えられるシステムの構築:**

2025年度に一定の効果を見せた「Q毎のキックオフ・表彰制度」について、工数や参加者数を考慮した最適な開催方法を模索しながら、組織の透明化を継続。働くメンバーのモチベーション向上に向け、頑張っている人がしっかり讃えられる表彰システムの構築に着手する。

競技の永続的な発展に協会だからできる事業や取り組みにしっかり投資。

会員数の推移と目標・計画

1. 2026年度 会員数目標および全体方針

2025年度実績（785名）を踏まえ、2026年度はさらなる競技人口拡大と組織基盤強化を同時に推進し、「**期末総会員数1,100名**」を目指す。当年度は「**年間500名の新規獲得（初登録）**」に注力する。例年の自然離脱（約200名）を見込みつつも、最重要課題である大学1年生の離脱防止施策を徹底することで、**全体継続率を例年の65%から75%へ引き上げる**。これにより差し引き315名の純増を確実に達成するシミュレーションである。

【2026年度 運営シミュレーション骨子】

- ・能動的獲得：年間 500名（初登録）獲得に向けWeb広告等の新規施策に挑戦
- ・継続率目標：**75%達成**（最重要課題である大学1年生の定着にリソース集中）
- ・2大エンジン：「中高生層の劇的な拡大」と「中部地方（名古屋地区）の活性化」

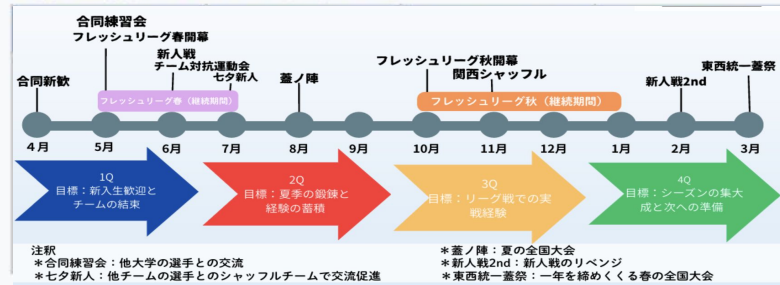
属性区分	2024実績	2025実績	2026目標	前年比増減	構成比・施策方針
総会員数	662名	785名	1,100名	+315名 (+40.1%)	新規獲得500名、離脱200名想定純増計画
大学生	522名	591名	750名	+159名	新人パッケージ1.0と年間ジャーニーで離脱防止
社会人	65名	97名	150名	+53名	既存環境の維持および安定的定着
中高生	75名	86名	200名	+114名	年会費無料継続、学校単位の潜在層掘り起こし

2. 2026年度 三大重点戦略

戦略①：大学1年生離脱防止と年間ジャーニー提供

1年生から2年生への継続率が65%以下である現状を打破し、**継続率75%以上**を狙う。点在していたイベントを構造化した「**新人パッケージ**」を本格実行し、1年間の定着ロードマップを可視化する。

▼ 新入生年間タイムライン（ジャーニー）



戦略②：中高生層の拡大とニーズ模索

若い競技者の継続的な流入は競技の永続的発展に不可欠。体格差が出ない競技特性を活かし、大学生・社会人と対等に戦える土俵を提供する。

- ・潜在層（学校単位）の掘り起こし：新規参画者の多くが非公式含む「学校単位」で活動している実態に注目し、公式登録へ導く。
- ・Webマーケティングの展開：U18向け体験会や大会プロモーションにおいて、SNSに加えWEB広告を活用した能動的獲得に挑戦。
- ・リアルな声の吸収：参画した中高生の生の声を聞き、普及や横のつながりを生む仕組みを柔軟に模索する（年会費無料は継続）。

戦略③：中部地方の活性化とナレッジ蓄積

長年プレイヤーが一定数存在しつつも拡大のブレイクスルーが起きなかった名古屋地区について、「公式なプレイ環境の不足」という仮説のもと環境整備を行う。

- ・「中部春リーグ」の新設・開幕：2026年5月～8月にかけて、協会主導のもと5チーム・83名が出場する公式リーグ戦を新規に開幕。プレイ環境を整えることで選手増への寄与を検証。
- ・地方展開戦略のモデル化：中部を関東・関西に並ぶ一大地区へ成長させ、全体の底上げを図る。地域を垂直立ち上げる「地方拡大ナレッジ」を蓄積し、次なる未開拓エリアへの全国展開の布石とする。

3. 結論（2026年度のコミットメント）

2026年度は、「①選手ジャーニーによる大学1年生の離脱防止」「②中高生の能動的獲得」「③中部地方の環境整備」を三位一体で推進する。新規登録500名の獲得と継続率75%への引き上げを両立させ、一過性ではない持続可能な競技基盤を確立した上で、期末の**会員数1,100名突破**を確実に達成する。

主要事業計画(1)

委員会	事業	目的	概要
広報	SNS普及	競技認知度促進	広報活動は単なる情報発信ではなく、キャップ野球の未来を形作る重要な要素である。 JCBA/キャップ野球 TV/情報局が一体となった広報のさまざまな手法を駆使して、キャップ野球の認知拡大と競技人口増加、支援者増加を目指す。 短期的にはキャップ野球に関心を持つライトファン層をミドルファン層へと育成することを目的に、安定的かつ計画的なコンテンツ提供を通じてファンとの継続的な接点の構築に注力する。最終的にコアファンを育成することで競技の発展につなげる。
企画 広報 リーグ	離脱防止策	大学1年生の離脱防止	新規競技者の中でも特に大学 1年生の離脱の高さが昨年度における大きな課題ととらえ、大学1年生へ試合をはじめとした通期的な競技機会、交流機会の提供を促進する。 新規競技者を能動的に増やすための体験会も各地で実施する。
マーケ (中高生部門)	中高生選手増加	中高生の人口増加	中高生の競技人口増加の為、会費免除等の様々な参画障壁の低減施策の展開。 中高生の競技参画を促すための機会創出も図り、今後の競技の発展に向けた土台を構築する。 中高生向けの大会や体験会・SNS運用方針と併せてWEB広告へも挑戦し、潜在的な選手層(ライト層)に当たる視聴者やインスクール競技者を健在化させ、会員へつなげる。 指導員資格制度を作るとともに、中高生の参画に必要な制度面的バックアップを強化
中部リーグ	中部地盤固め	競技者基盤の確保	中部地方の競技者を増やすための地盤整備。 中部リーグの安定開催をはじめ、中部地方でのキャップ野球環境の構築
企画 マーケ	大会運営	選手満足度向上 大会開催の安定化 大会付加価値創出	大会のさらなる価値向上に向けて、自治体、企業や報道機関と連携することに尽力。 競技者増に対応すべく、それぞれの競技ステージにいるキャップパーに対応した、棲み分けされた大会機会の創出。 大会開催の安定化に向けて、委員会を超えて連携し、自治体も含めて会場確保のための営業活動を行う。
理事会	ガバナンス	協会の安定化	1000人以上の会員数を維持できる組織作りへ 法務財務面におけるプロフェッショナルへの依頼。 協会内組織体制の刷新、委員会の再編成、協力会員に対するインセンティブや評価・教育制度の整備など、今後キャップ野球の発展に寄与したいものへの活躍の場を後押しする協会体制を構築し、長期的に教会の透明化を図る。 従来の属人的な協会運営からの脱却と安定的運営を見据え、専任の「事務局員」創設に向けた具体的な検討。
リーグ	リーグ運営	リーグ運営	どのレベルの選手も実力を日々高められる場として、試合提供を続ける。 リーグ戦の安定開催に向けた会場確保のための地域連携や営業活動の実施。 リーグの棲み分けや枠組の正解を模索。
競技 規則	競技 規則	競技の安定化	キャップ野球の手軽さを残しつつ、全体の競技レベル向上を目指す。 適宜ルール調整・改正を行い、選手の安全性や公平性、競技バランスを保つ。 審判員制度の導入や競技全体にスポーツマンシップが確保され続ける環境の整備。 投本間距離やバットの太さの実験検証を重ね、現状の競技レベルに沿った改定を目指す。

主要事業計画(2)

委員会	事業	目的	概要
企画 リーグ	選手 育成	競技レベルの促進	チーム事情により試合機会の減少する選手の増加といった懸念に鑑み、全競技者に門戸を開いている大会は残しつつ、新規参入者層と上級者層への試合機会の創出を図り、競技者一人一人に合わせたレベルアップの場を提供できる環境を整備する。 例)全日本大学選手権大会・全日本 U-18選手権大会・通期的な新人向け試合の場等
総務	協会事務	協会の安定化	1000人を超える会員数の管理を容易にする会員番号制度の取り組み開始。 協会・チーム・競技者・企業を繋ぎ、連携強化を図る。 各チームより協力会員の参画必須を導入し、協会運営のマニュアル化を進め、スムーズな引継ぎ・新旧世代交代を実現しつつ、永続的にキャップ野球を発展させる環境を構築実施。 AIやツールを活用したバックオフィス業務の最大効率化を模索。
広報	情報集約	競技データの管理	協会データ・情報と情報局の連携を強化し、情報の正確性・速達生をあげることに挑む。 キャップ野球情報局・CAP-SCOREBOOKと連携し、キャップ野球の記録、情報を集約。 中期的に開発者負担と属人化の提言を目指す。 長期的に、キャップ野球専用アプリの開発を目指す。
マーケティング	法人営業	協賛獲得	新たに大会や協会イベントにおける協賛を獲得すべく、法人への新規営業活動を実施する。 同時にキャップ野球の社会的価値の向上を目指す。
マーケティング	商標・独自製品	競技の確立	この競技が自由にできる環境を維持するための商標を協会が取得し、競技を守る。 その上で、専用バットを開発し、キャップ野球の競技としての確立、競技バランスの調整を図る。 数年を目途にバット製作に向けた費用概算及び製作会社を選定し、最終的に割れたキャップを材料とした専用バットを実現、キャップを最後まで使うサステナブルな競技を目指す。
理事会	国際的な 取り組み	国際的認知度向上	TCBA設立に伴い、組織間の連携を図り、キャップ野球の国際的認知に向け、国際試合の企画や相互の選手の交流を促進。 SNSや他メディア、海外イベント等でのキャップ野球の認知拡大に勤める。
理事会 マーケ	メディア	社会的価値 向上	既存メディアの露出を増やすべく、案件一つ一つを真摯対応しながら、数少ないチャンスを絶対に逃さず、キャップ野球の社会的価値向上に繋げる。 また過去構築した関係を活かし、キャップ野球が絡むイベントの PR強化の模索
総務 理事会	年間スケ ジュール	大会枠組みの見直し	競技者数増加に伴い様々なイベントが年中開催される中、改めて競技の箔を高めるべく、 大会・リーグを始めとした枠組の見直し検討

組織体制

・2025年度、6委員会 → 2026年度9委員会1部門3Pjt体制へ

└リーグと企画を地方に分けて委員会として分離

└新たに中部リーグ発足のための新組織組閣。

└他3Pjtは委員会の垣根を超えて縦割り打破を目指しつつ、キャップ野球の普及促進・地位向上・競技者人口の増加を目指す。

・代表理事3名・理事12名で今までにない規模へ

└ボードメンバー15名体制を維持しつつ、新理事6名の参画(6名の退任)。

└協力会員の早期始動をうながし、よりよい運営体制の構築へ。

└研修・教育制度の基盤確立によって組織の持続的運営確立。

※2026年3月時点

・予算について

各委員会で支える予算の配分方法や活用方法を年度内に定め、キャップ野球という競技確立に必要なコストにしっかり使える仕組みへ。

組織体制

氏名	所属委員会	役職	主業務
佐藤宏紀	マーケティング・総務	代表理事会長・マーケティング副委員長	全体統括・渉外(全て/新規営業)・デジタルマーケ・組織運営
宮城琉生	競技規則・中リーグ・総務	代表理事副会長・競技規則委員長・中部リーグ委員長	中部リーグ・新人Pjt・審判員
中尾匠海	総務・東リーグ	代表理事副会長・総務委員長	総務（会員番号・団体登録）
横田一樹	マーケティング		関西中高生促進・芦屋
五島俊輔	広報	広報委員長	広報拡大
須藤智哉	東企画・広報	関東企画副委員長	大会運営業務・新規参入定着
河内太郎	西企画・マーケティング	関西企画委員長	大会運営業務・渉外(サンテレビ・芦屋市・山村硝子)
奥村仁翔	マーケティング	中高生部門長	関東中高生促進
有川海凪	広報	関東広報副委員長・新人Pjtリーダー	TikTok・新人pjt
蓮沼理人	マーケティング	マーケティング委員長・新バット商標Pjtリーダー	渉外(全て/新規営業)・新バット商標pjt
竹下明雄	広報・総務	関東企画副委員長・情報局Pjtリーダー	情報局pjt
中野真尋	西リーグ・競技規則	関西リーグ委員長	関西リーグ・審判員制度
曾根旺介	東企画・競技規則	関東企画委員長	関東企画・審判員制度
仲山晴也	東リーグ・広報・競技規則	関東リーグ委員長	リーグ運営業務・広報連携
木下弦	広報	関西広報副委員長	関西広報地盤整備

期中の配置転換等発生する場合がございます

最後に

来年でキャップ野球は誕生 10周年

改めて3gのプラスチックから始まったこの競技、
ここまで楽しみ喜び苦しみを味わえること、
キャップ野球が一つの文化になっている凄さを実感しましょう。

そして、次なる10年20年に向けて、
自分達の子供達にも誇れる競技へと押し上げるために
キャップ野球の進化はここで止めず、
このカルチャーを広げていきましょう！

我々のキャップ野球はまだやれます！