

日本棋院
100周年ビジョン
リニューアルについて

2021年4月1日

公益財団法人日本棋院

100周年ビジョンリニューアルについて

日本棋院創立100周年を3年後に控えた2021年の現在、私たちを取り巻く環境は大きく変化しています。

2019年に発生した新型コロナウイルスの流行は世界規模で止まるところを知りません。日本においても、2020年末から再度新型コロナウイルスが蔓延し、2021年1月に再び緊急事態宣言が発出されました。

昨年来、囲碁界でも碁会所や支部を始め、棋士の囲碁指導・教室などの営業休止が続き、日本棋院においても会館休業等を余儀なくされました。

今後も私たちの日常生活・経済活動のなかで、3密防止やテレワークなどの感染症対策が求められています。

こうしたニューノーマルの定着を踏まえ、2016年に策定した100周年ビジョンの継続については、新型コロナウイルス感染症の影響の長期化が懸念されるなか、今後の事業再構築等を踏まえ、100周年以降を見据えた新たなビジョンへのリニューアルを行いたいと考えます。

新型コロナウイルスCovid-19長期化を見据えた事業構造への転換

Covid-19がピークアウトしたとしても、以前とまったく同じ状況に戻るとは言い切れません。「ニューノーマル(新常態)」と呼ばれるように社会や経済の構造的な変化が避けられない状態になることが予想されます。未来永劫に亘る日本棋院の持続的な発展のためには、以下のような事業構造への転換と次ページ以降の5つの行動を実践していく必要があると考えます。

- I. 収益の安定と顧客流出率低下を図るための「ストック型経営」(定額課金サービス)や、市ヶ谷駅周辺の地権者間で日本棋院も協議に参画している再開発を踏まえた不動産賃貸事業への移行のための構想策定
- II. 生活ルーティーン変化に伴う集客型事業からオンライン型事業への転換

●財務基盤の確立○

行動1： 大胆かつ抜本的な改革を実施し、 財務基盤の確立を

1. 創立100周年記念事業開催に向けた寄付、協賛金活動を行う。
2. 助成金等を活用したインフラ整備を図る。
3. 固定費の上昇を抑えるため、人件費の見直し、リモートや在宅勤務拡大に伴うスペースコストの削減。
4. リモートや在宅勤務を前提とした「ITツール」への投資を行う。
5. 棋譜や対局・棋士写真等、棋院の保有する知的資産について、整理、電子化のうえ、アーカイブとして構築する。
6. 棋士への入段時研修を行うことにより、棋院の組織・制度の仕組みについての棋士との意識共有を図る。

●財務基盤の確立○

行動1： 大胆かつ抜本的な改革を実施し、 財務基盤の確立を

7. 公益法人として適切な棋士諸制度(全般)の在り方について検討を行う。
8. 日本棋院「幽玄の間」サイトを中心にした小口販売の強化による、
ロングテールでの収入増。クラウドファンディングの有効活用。
9. 会員メリット向上
「幽玄の間」を利用した地方会員向けのオンライン指導碁、困碁講座
定額配信サービスなど
10. 「オンラインサロン」などクローズドコミュニティ展開による棋士と会員
との定額サービス
11. 棋戦サブスポンサーの獲得

●オンラインを活用した普及拡大○

行動2： 構造改革を踏まえた既存事業拡大と オンラインを活用した企業への普及拡大

1. 教育への導入

- ①幼稚園、小学校授業(正課・放課後)の拡大推進
- ②大学への囲碁講座の拡大推進
- ③中学校・高校・大学囲碁部の創設支援推進

2. 社会人(20~40代)と女性・高齢者への普及

- ①オンライン囲碁講座を活用した企業への普及拡大
- ②「全国企業対抗戦」(仮称)の新設
- ③社会人の囲碁サークルを奨励
- ④インターネット対局拡大などにより、地域定住棋士制度を創設して、
地域普及の核とするとともに、県本部・支部などと連携した普及を図る。

●ネット戦略○

行動3: ネット戦略を描き、幅広い層へアピール

1. ネット戦略を構築する専門家を入れたプロジェクトチームを組成して、抜本的にあり方を検討する。(YouTube、オンライン講座等の活用)
2. 「幽玄の間」のサービス拡充
情報会員とのサービス相互乗り入れ、決済機能の強化、サポートセンターの役割強化による会員定着率アップ
3. 入門・初級者戦略
5G時代を踏まえ、スマートフォンを中心とした、自社開発コンテンツの提供や既存アプリとの連携による、入門・初級者の取り込み
4. 9路盤、13路盤をスマホなどを通して広く普及させる。9路盤と13路盤の棋士対局も増やす。スマホで学べる囲碁アプリも拡充する。
5. ホームページの活用
公式ページでの全国各地の大会・イベント情報発信とWEBでの大会エントリー受付

●メディア戦略○

行動4: メディア戦略～囲碁の知名度を徹底的に上げる

1. 広報による既存メディア(テレビ・新聞・雑誌)との関係強化、対局放映増加、随時プレスリリースの配信など、ニュースネタの常時提供による、話題づくりを行う。
2. ツイッター、フェイスブック等のソーシャルメディアの活用及び、ニコ動、ユーチューブ等動画の活用を進める。
3. まんが、アニメ、ゲームなどによる囲碁の認知度アップ。
4. スポーツ庁が2017年に策定した第2期スポーツ基本計画では、スポーツを「体を動かすという人間の本源的な欲求に応え、精神的充足をもたらすもの」との定義がある。

マインドスポーツとしての囲碁の認識を広げることで、下記のような好循環をつくる。

- ①公的予算の確保
- ②スポンサーの獲得
- ③スポーツ科学として囲碁の研究が進む

●データの蓄積～人工知能・科学との融合○

行動5: 囲碁の研究を深め、データの蓄積～人工知能・科学と融合

1. 棋士の育成手法に関するリサーチを強化して、AI(人工知能)等を組み合わせた指導法を確立する。
2. 教育、医療、家族・地域の絆など、囲碁の多面的な魅力と効用を主に子供、成人、シニア、障がい者に分けて研究し、海外研究機関とも連携・アピールする。
 - ①子供にとって囲碁の情操面・頭脳面での効能
 - ・囲碁の効能・認識力、創造力、コミュニケーション力、記憶力、集中力により感情の抑制、いじめの防止
 - ・囲碁と学業成績の相関関係の実証調査と周知
 - ②大学における囲碁講座、囲碁のビジネス書発刊を通して、囲碁のもたらす戦略的発想などビジネスへの活用分析を深める。
 - ③シニア向けの研究を強化する。
絆作り、アルツハイマー研究、認知症など

5つの挑戦による経営基盤の確立

日本棋院は、以上5つの挑戦を実践していくため、一丸となって様々な環境変化にも対応できる強靱な経営基盤の確立を目指します。

- 棋院として、内部統制の強化と合わせ、ガバナンスやコンプライアンスの向上に努めます。
- 収益の安定と流出率低下などにより、さらなるキャッシュフローの創出に努めます。キャッシュフローは健全で安定した財務基盤を維持しながら、新たな投資、会員への還元などにバランスよく配分します。
- 応援企業にとって支援価値のある事業の創出、展開を図ります。
- 再開発後を踏まえたストック型経営(定額課金サービス、不動産賃貸事業、コンテンツ配信サービスなど)への転換を図ります。
- 経営戦略の構築
 - ①ネット戦略
 - ②メディア戦略
 - ③国際戦略 →ヨーロッパ、アメリカなど、現地協会と連携し、基金の設立、運営による日本囲碁の世界的普及拡大を図ります。

以上