

**SPORTS  
OPEN INNOVATION  
IN ACTION  
INNOVATION  
NETWORKING**

**イノベーションプラットフォーム構築事業  
事業報告書**

2019/3

一般社団法人 日本スポーツアナリスト協会

事業の背景	4
事業の目的	6
事業における実際の活動	7
各事業活動における報告	8
1：スポーツオープンイノベーションプラットフォーム推進会議の開催	8
2：スポーツオープンイノベーションプラットフォームへ各プレイヤーの参画を促すための認知拡大と向上	13
3：各スポーツビジネスイベントの支援	18
4：スポーツオープンイノベーションプラットフォームのマッチングとなるイベントの開催	19
オープンイノベーションワークショップ（Room1）開催報告	21
オープンイノベーションワークショップ（Room1）開催報告	27
スポーツオープンイノベーションネットワーク 実施振り返りポイント	29
国内外のカンファレンス事例より参考にすべきポイント	31
SOIN申込者数・参加者数詳細	35
事前登録アンケート集計	37
当日アンケート集計	37
制作物	44
成果物（アンケート、ガイドブック）	47
成果物（TMI総合法律事務所 配布資料）	52
成果物（セッション資料/公開許可スライドのみ）	72

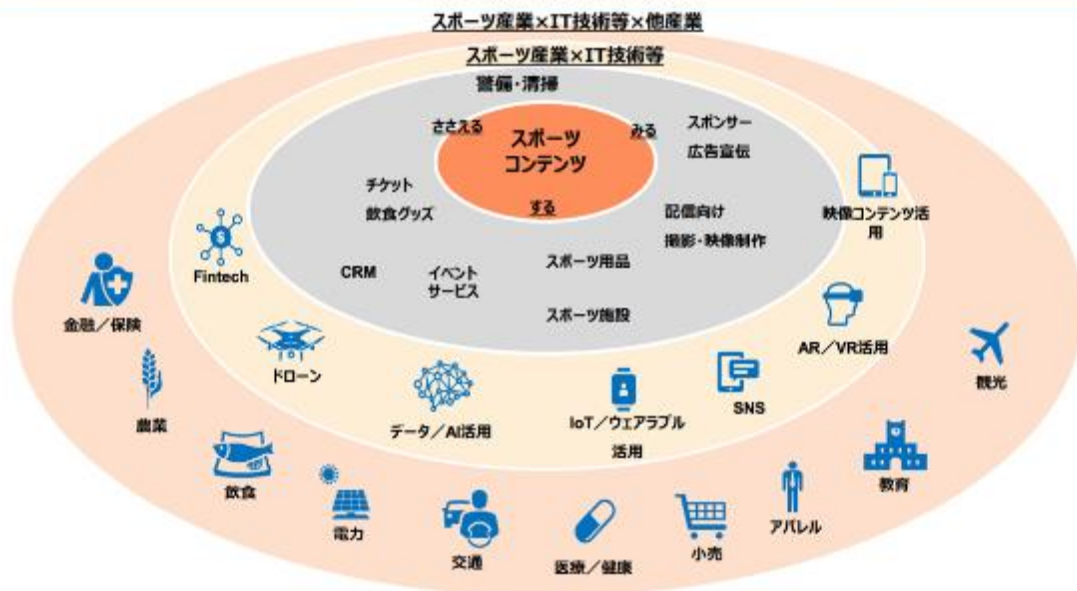
欧米では、スポーツ産業、あるいはスポーツを取り巻くエンタテインメント産業（放送権や商品化権などを中心としたメディア、コンテンツビジネス）や、スタジアム・アリーナを中核とした都市再生、スポーツ資源を活用したツーリズムなどの市場が発達している例がある。

我が国でも「日本再興戦略2016」においてスポーツ産業を新たな有望成長市場の一つとして位置づけられている。スポーツ市場を拡大するためには、スポーツ団体、学術・研究機関・ベンチャー等が一堂に集い、スポーツ団体が持つリソースと学術・研究機関・ベンチャー等が持つIoTやAI等の技術、民間企業等が持つ人材・事業等をつなぐ場を設け、オープンなプラットフォームによる産学官のマッチングや連携を促し、他産業との融合を促進することが重要である。

世界のスポーツシーンにおいては、昨今、以下のような「IT等を活用した新産業」が見られる。こういったIT分野は、日本にも様々な技術がある。また、最近ではコーポレートベンチャーキャピタルの立ち上げなど、ベンチャー支援を行う企業も増えてきている。こういった資源を有効に結び合せ、「スポーツを中核とした裾野の広いスポーツの成長産業化」（図2）を図るため、本事業においてはスポーツオープンイノベーションプラットフォームの構築に向けた取組を実施した。

## スポーツの成長産業化の概念

- ▶ スポーツ産業は、「する」「みる」「ささえる」の3つの目的からなるスポーツコンテンツを中心とした様々な要素から構成される
- ▶ 各要素毎に親和性の高いIT技術が存在し、そのIT技術を中心に今後、スポーツ産業は発展していくものと考えられる
- ▶ さらに、IT技術をキーに親和性の高い産業と融合が進み、成長産業として、市場規模を伸ばしていくものと考えられる



出典：スポーツ未来関係会議第2回石井資料を基に作成

- 1 : スポーツイノベーションプラットフォーム推進会議の開催
- 2 : スポーツオープンイノベーションプラットフォームの認知向上
- 3 : マッチングイベントの開催 (Sports Open Innovation Networking)
- 4 : データや権利活用の法律的知識に係る基礎調査

## 1 : スポーツイノベーションプラットフォーム推進会議の開催

項目	内容
目的	<p>政府の成長戦略において、「スポーツ成長産業化の基盤形成」の一環として、スポーツ団体の有するデータ・権利・施設等のオープン化を促進し、データ活用等による新ビジネス創出を促進するスポーツオープンイノベーションプラットフォームを構築することとされている。同プラットフォームの構築を先導するため、スポーツ団体、プロスポーツチーム、経済会等の有識者及び関係省庁の幹部職員により構成される「スポーツオープンイノベーションプラットフォーム推進会議」を開催する。</p> <p>スポーツの場におけるオープンイノベーションを推進し、スポーツへの投資促進やスポーツの価値高度化を図るとともに、スポーツの場から他産業の価値高度化や社会課題の解決の貢献につながる新たな財・サービスが創出される社会の実現を目指す。</p>
日時 場所	<p>平成30年12月18日（火曜日）13時～15時 場所：経済産業省別館 3F会議室310室</p>
議題内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 開会</li> <li>2. 挨拶（スポーツ庁 鈴木長官）</li> <li>3. 構成員紹介</li> <li>4. 議題             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1)会議趣旨説明（事務局）</li> <li>(2)先進事例紹介（有識者）                 <ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社meleap 福田 浩氏氏</li> <li>RIZAPグループ株式会社 松岡 洋平氏</li> <li>埼玉県産業労働部 石川 英寛氏</li> </ul> </li> </ol> </li> <li>5. 事務連絡</li> <li>6. 閉会</li> </ol>
構成員	次ページ参照
配布資料	<p>スポーツ庁HPにおいて公表 <a href="http://www.mext.go.jp/sports/b_menu/shingi/025_index/index.htm">http://www.mext.go.jp/sports/b_menu/shingi/025_index/index.htm</a></p>

## スポーツオープンイノベーションプラットフォーム（SOIP）推進会議

### 構成員名簿

赤澤 公省	総務省官房審議官（情報流通行政局担当）
稲見 昌彦	東京大学先端科学技術研究センター教授
太田 雄貴	公益社団法人日本フェンシング協会会長
小木曾 稔	一般社団法人新経済連盟事務局政策部長
岡村 信悟	株式会社横浜 DeNA ベイスターズ代表取締役社長
川淵 三郎	一般社団法人日本トップリーグ連携機構代表理事会長
久木留 毅	国立スポーツ科学センター長
近藤 克則	千葉大学予防医学センター教授
斎藤 敏一	公益社団法人スポーツ健康産業団体連合会会長
酒折 文武	中央大学理工学部准教授
鈴木 大地	スポーツ庁長官
中村 好男	日本スポーツ産業学会運営委員長
長島 未央子	鹿屋体育大学体育学部講師
藤木 俊光	経済産業省商務・サービス審議官
前野 隆司	慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科 委員長 教授
室伏 由佳	株式会社 attainment 代表取締役／順天堂大学大学院

（50音順、敬称略）

## スポーツイノベーションプラットフォーム推進会議第一回の要旨（その1）

### （1）今後のSOIPの可能性

#### ①スポーツチーム等が保有するデータの活用・オープン化

- ・スポーツのデータの分析に可能性があると考えている。
- ・トップ・オブ・トップのアスリートのデータをいかに活用して地域に還元できるか、知見をうまく活用してビジネスに繋げられるかを考えていきたい。
- ・健康や原料を目的とした運動手法や食事改善指導などの介入前後において比較検討の目的として、たとえば採血を行うことで生理学的データを正確に収集し、ある程度正確な分析結果とエビデンスを示すことが可能である。もう一方で採血自体は医療行為になるため、生理学的データを多く集めようとする事自体がビジネス側としては（倫理規定をクリアするなど含めて）負担になってくる。また、サンプルサイズが多くてエビデンスが高ければ、ビジネス的に顧客を多く集められるかという、必ずしもそうでもないもので、両方への取り組みが求められる。
- ・データを活用していくことが大事で、スポーツ界が有するデータがオープンになって、活用できるようにしていかないといけない。スポーツの場合、データをオープンにすることは敵に弱点をさらす、ヒントを与えるようなものになってしまう、この難しさを超えていかないといけない。
- ・海外ではリーグがデータを整備し、それをオープンにする動きが進んでいて、それがあから研究や分析やビジネスが進んでいる。日本ではまだ限定的な公開にとどまっていることが多いので、その状況が打開できるといい。

#### ②スポーツ×テクノロジーの可能性

- ・疾患や怪我などの予防、対処方法について、正確な医学的情報が少なく、とくに10代の若年層にとっては教育機関の中でこれらを教育提供できる教員があまり存在しない。健康と疾病や怪我は隣り合わせでもあるため、自身の身体と生涯付き合い合っていくものとして誰もが捉えて予防や対処に努めるためにも、身体を整えるためのテクノロジー提供は大切。
- ・マイナースポーツは投げ銭、ギフティング型のビジネスモデルがテクノロジーで可能になっていくことは生命線になっていくと感じる。
- ・テクノロジーで観客が試合や大会と一体化できるような取り組みが実際に増えてきている。今後もこういったスポーツを応援することをテクノロジーで拡張するような貢献はできると考える。
- ・テクノロジーを使ったスポーツで小さいころにやっていたスポーツをもう一度実施するチャンスが提供できるのではないかと思う。また、他のスポーツをやってみようという補助線ができる可能性がある。
- ・スポーツ栄養指導をしているが、疲労骨折などの怪我が多いジュニア期の食生活を見直さないといけない。血液微量採血で見ることができるようになってきているので、こういう動きをテクノロジー絡めて普及させていきたい。

## スポーツイノベーションプラットフォーム推進会議第一回の要旨（その2）

### ③スポーツによる社会課題の解決

- ・若いころにスポーツに親しむことによって、年をとってからも健康であり続けるベースを作ることが大事。
- ・スポーツの良さとして、ただ健康になるだけではなく、わくわくドキドキするということがある。健康のためには非常に重要な要素である。
- ・スポーツの祭典である五輪から、健康の祭典である万博にうまくつなげられればいいと考える。
- ・これからAIが更に発展すると余暇がかなりできる。そこでのスポーツの位置付けは重要になってくる。クオリティ・オブ・ライフをスポーツでどう高められるのか？といった議論も大事になる。
- ・シニアにフォーカスして、病気予防してことも大事だと思う。製薬会社も変わってきて、予防も考えてきた。こういう流れをつなげていきたい。
- ・健康経営ということをやってきたが、従業員の健康を維持することが、いい人が集まり、金融機関が金利を下げ、保険会社も保険料を下げられて、健康経営をやっている企業の方が業績がいいということも見えてきた。

### ④新たなスポーツの積極的な組み入れ

- ・新しいジャンルのスポーツが多く出てきており、それらを若い世代の人たちがビジネスにする動きがある。これらもスポーツ実施率の調査に組み入れて、追いかけていくことが必要。
- ・新しいスポーツをスポーツクラブなどに導入が進むと早いのではないか。どうやったら広がるのかをこの場で考えてみたい。
- ・これからの時代、スポーツというものの考え方が変わっていくと思う。トップアスリートとグラスルーツのスポーツは異なるところもあるので、トップスポーツとグラスルーツのスポーツがそれぞれどうあるべきなのかということをお話すべき。
- ・グラスルーツの拡大のための集まりや打ち合わせなどを行い、スポーツの普及・実質率向上を進めていくことも重要。

### ⑤スポーツ団体等に求められる役割

- ・スポーツ団体側としては、絵に描いた餅にならないように、協会の再定義が必要と感じている。国際団体への影響力が大事。
- ・日本のスポーツ協会のガバナンスができていない、それは人材不足、お金がないからいい人材が集まらない、だからいい計画が立たない。競技団体に関係なくとも、スポーツビジネスのことをよくわかった人が執行部に雇われることが大事である。この会の力を借りて変えていきたい。
- ・ビジネス化することの意味は、補助金で動くわけではなく、市場のチェックをうけられるようになるということ。社会に受け入れられないものは消えていく、その中でいかに立ち上げていくかが大事。
- ・世界一流のノウハウを組み入れながら日本のスポーツ界全体を変えていくといった議論も大事だと考える。



## 第1回スポーツイノベーションプラットフォーム推進会議 当日の様子



## 2：スポーツオープンイノベーションプラットフォームの認知向上

項目	内容
目的	スポーツオープンイノベーションプラットフォームの構築を推進するため、スポーツ庁施策や先進事例の紹介などを行い認知を高める。
概要	<p>スポーツビジネスへの関心が高い民間事業者等が多く集まる以下イベント等でスポーツオープンイノベーションプラットフォームに係る取組を紹介することで、効率的かつ効果的な認知向上を図った。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 株式会社TIS様 スポーツベンチャーアクセラレータプログラム「SPRING UP for sports」 成果発表会(8/20)</li> <li>● Vumero sport主催 Sports Analytics World series in JAPAN 冒頭キックオフ講演 (9/21)</li> <li>● 日経BP社主催 スポーツビジネス創造塾第3期 基調講演 (10/11)</li> <li>● 株式会社野村総合研究所主催 NRI/ハッカソン bit.Connect 2018 「Hack for Sports」 (11/3-4)</li> <li>● SPORTEC WEST2018においてセミナー開催 「スポーツオープンイノベーションプラットフォームの活用について」 (11/14~11/16)</li> </ul>

## 認知向上活動の中で聞かれた声（一般企業）

プレイヤー分類	課題感の声	改善案
一般企業	<全体情報の欠如> <ul style="list-style-type: none"> <li>成長戦略の中にスポーツ産業が入っていることについて初めて知った、なかなか新聞などに出てこないのわかりにくい</li> <li>自社が参考になりそうな事例や情報などがどこにあるかわからない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 今後とも啓蒙活動が重要</li> <li>✓ 事例、情報などの提供の充実</li> <li>✓ 業界別のスポーツ活用事例などを増やす</li> </ul>
	<活用方法がわからない> <ul style="list-style-type: none"> <li>自社のビジネスとどう関係させればいいのかわからない</li> <li>スポーツとはいつでも割合広く、どこから関わっていったらいいかわからない</li> <li>一般のコンサル会社だとなかなか依頼テーマとして適当ではない（向こうにも専門家がいなく、ありきたりな情報しか出てこない） 頼むと高い</li> <li>相談するところがない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 「ジャパンデスク」のように、気軽に企業が相談できる相談窓口を設ける 例) スポーツビジネスデスク</li> <li>✓ 気軽に相談できるアドバイザーを充実させる</li> </ul>
	<どの部門で受けたらいいかわからない> <ul style="list-style-type: none"> <li>スポンサーなら宣伝部や広告部、新規事業なら経営企画室、研究や実証実験ならR&amp;D部となり、プレスなら広報部となる。 それぞれの目的において自社の中で担当が異なり、問い合わせが行ったり来たりして進まないことが多い</li> <li>コスト部門に行ってしまうと、ビジネステーマの話に発展しない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 大企業がスポーツをどの部門で、どんな目的で活用すればいいのかのナレッジの充実と啓蒙</li> <li>✓ スポーツ側に大企業が参画しやすいメニューを整備する</li> </ul>
	<オープンイノベーションについて> <ul style="list-style-type: none"> <li>オープンイノベーションのチームの中にスポーツに強い人材がいないので、話が現実化しない</li> <li>実証実験をしにお願いにいったら、まずスポンサーになってくれと言われた</li> <li>スポーツ団体の側の与信が通らない、法律などに強い担当者が先方にいないので契約を結べない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 企業とスポーツ団体をつないでオープンイノベーションを行うような第三の場をしばらくは国で整備を行う</li> <li>✓ 体力のある企業とスポーツに強い企業が提携してオープンイノベーションの持続的な場を形成する（それを支援する）</li> </ul>
	<自社のスポーツチームについて> <ul style="list-style-type: none"> <li>そもそも自社のスポーツチームが赤字で、これの行く末をどうするかも決まってないのに、話が進められない</li> </ul>	

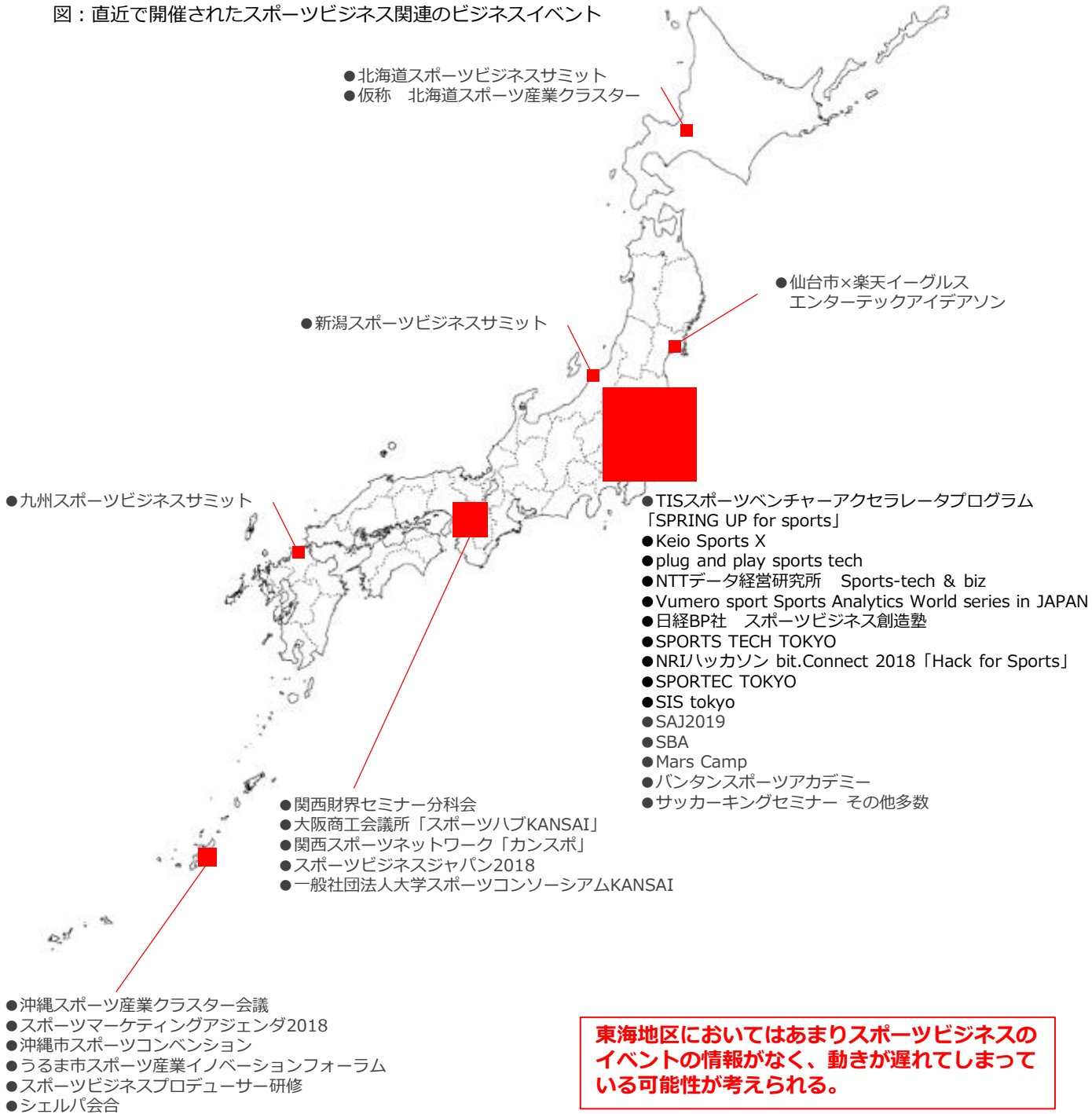
## 認知向上活動の中で聞かれた声（スポーツ関係者）

プレイヤー分類	課題感の声	改善案
スポーツ関係者	<p>&lt;人、知識の不足&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>スポーツ産業の発展がはかられることはありがたいが、そういった企業と提携して何かをやるための契約や実行、データ整備やITなどの人材やナレッジが圧倒的に不足している 資金もない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 連盟や協会に対する教育などによる支援</li> <li>✓ 連盟・協会改革の促進</li> <li>✓ 大企業の副業解禁などの機会を活用した人材確保の支援</li> </ul>
	<p>&lt;コミュニケーションの難しさ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>一般企業側のやり方や進め方と、自分たちの進め方があわない</li> <li>一般企業からいろんな条件や要望を言われるが、人が足りなくて対応できないことが多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 一般企業とスポーツ団体が連携をしていく際のガイドラインの作成、普及</li> </ul>
	<p>&lt;リーグとの連携の難しさ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新しいテクノロジーの申し出をある企業から受けたが、リーグに問い合わせたところ、その企業と競合するところが大きなスポンサーと入っているので実施は避けてくれと言われた</li> <li>ある企業から実証実験の提案を受けたが、放映権をリーグが販売しているため、その部分が許可が出ず、実証実験ができなかった</li> <li>あるベンチャーと組もうとしたが、リーグがそのビジネスはリーグに対して利用ライセンスフィーが必要になるということになった。そのフィーが高くて実現に至らなかった。</li> <li>統計データの利用権利がリーグにあるのかチームにあるのかが曖昧で、うまく話が進まなかった</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ リーグ/クラブ共に新しいベンチャーとのコラボレーションや実証実験をやりやすくするような制度、ルール、仕組みの整備</li> </ul>
	<p>&lt;実証実験の難しさ、現場理解をとりつけることの難しさ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ITを活用した実験などは、監督やコーチ、選手に許諾をとらないといけないが、なかなかそのハードルが高い</li> <li>選手によっては元から自分で別の仕組みを活用していたりして、二重化してしまうので面倒だという声上がる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 各ツールの連携や乗り入れがしやすくなるように、フォーマットやデータ型について共通化する</li> <li>✓ 標準を作成する</li> </ul>
	<p>&lt;場所の難しさ&gt;</p> <p>試合会場をやる自治体の競技場で実証実験を実施する許可が出なかった。インターネットなどの環境が整備されてなかった。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自治体に理解してもらえるような「お墨付き」をスポーツ庁などが提供できるようにする</li> </ul>

## 東京と地方の情報格差の課題

地域においても様々なスポーツビジネスを成長させようという活動がここ数年発生してきている。とはいえ発起人の声は「東京にスポーツビジネスのナレッジ、人材、投資する資金などが集中しすぎている」というものが多い。  
 今後、東京と地方の情報格差を埋める取り組みも重要になってくると考えられる。

図：直近で開催されたスポーツビジネス関連のビジネスイベント



## 3 : マッチングイベントの開催 (Sports Open Innovation Networking)

名称	Sports Open Innovation Networking
会期	2019年1月26日 (土)
会場	東京コンファレンスセンター・有明 〒135-0063 東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー3F・4F  ゆりかもめ 有明駅、国際展示場正門駅より徒歩4分 りんかい線 国際展示場駅より徒歩5分
主催	スポーツ庁 一般社団法人 日本スポーツアナリスト協会
参加費	無料

下記のとおり、従来のスポーツイベントの課題及び環境変化を踏まえ、よりマッチングが促進される工夫を行った。

### <従来のスポーツイベントの課題>

- 「情報提供型」が中心で、講師が登壇して事例や海外トレンドなどを話す形
- 講師が一方的に話すだけで、交流などはないものがほとんど
- 講師は話し終わったら帰ってしまう



### <環境変化>

- スポーツビジネスに関する情報がメディアなどで整ってきて、書籍やインターネット上で情報が出されるようになってきた
- 講師もビジョンや情報提供だけでなく、今後のビジネス拡張に向けてのパートナー探しをニーズとして持つことが増えてきて、講師側からも参加者との交流を要望されるケースが増えてきた
- リアルなイベントだからこそできる対面ディスカッションや交流が求められるようになってきた



### <本事業で行った工夫>

- 情報提供は最小限にし、講演後に登壇者と参加者が交流できる時間を設定
- スポーツビジネスでも活用出来ると考えられる他業界で活躍する方を登壇者とした

## 東京コンファレンスセンター・有明

〒135-0063 東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー3F・4F

### 電車でのアクセス

- ・ 新交通ゆりかもめ
- ・ 「有明駅」「国際展示場正門前駅」下車、徒歩約4分
- ・ 東京臨海高速鉄道りんかい線
- ・ 「国際展示場駅」下車、徒歩約5分

### お車でのアクセス

- ・ 羽田空港からバスまたはタクシーで約25分
- ・ 品川駅からタクシーで約20分
- ・ 銀座駅からタクシーで約20分
- ・ 東京駅からタクシーで約25分



## Open-Innovation Workshop

Room 1

開会挨拶 「スポーツアナリティクスジャパン2019」会場から中継でお届けします。

9:40 - 10:00

### C-1 スポーツのアセットを活用した他産業の価値高度化

10:00 - 11:20

スポーツの現場は、テクノロジーやデータと出会うことにより、お互い発展させる可能性が大きく残されている。本セッションでは前半でスポーツ×テクノロジーの先進事例をご紹介し、後半はお互いの発展につながる接点作りとしてのネットワーキングタイムといたします。



宮田 誠氏  
株式会社ユーフォリア  
代表取締役/Co-founder



土井 寛之氏  
株式会社SPLYZA  
代表取締役



三寺 歩氏  
ミツフジ株式会社  
代表取締役社長



馬淵 浩幸氏  
aiwell株式会社  
代表取締役

### C-2 テクノロジー活用によるスポーツの価値高度化

12:00 - 13:50

欧米のスポーツビジネスはITと結びつけたマーケティングでここ数年急成長、急発展しています。日本においてもデジタルマーケティングやデジタルを介した資金調達ベンチャーなどが活躍しています。彼らの事例から学ぶと共に、後半ではこういった団体との接点作りとしてのネットワーキングタイムをもうけます。



梅澤 優太氏  
株式会社ventus  
取締役COO



城戸 幸一郎氏  
エンゲート株式会社  
代表取締役



福田 浩士氏  
株式会社meleap  
CEO



尾形 太陽氏  
株式会社ookami



俣野 泰佑氏  
株式会社スホカレ  
取締役

### C-3 スポーツオープンイノベーション活性化に向けた今後の展開

14:30 - 16:00

2018年は多くのスポーツビジネスのイベントが開催されました。それぞれのイベントが今後プラットフォームとしてどう発展していったらいいのか？参加者側はこういったプラットフォームをどう活用してスポーツ産業により近づいていったらいいのか？それぞれが実施していることを紹介すると共に、その発展のかたちをパネルディスカッションで論じていきます。



内田 泰氏  
日経BP社  
日経XTECH副編集長



宮田 拓弥氏  
スクラムベンチャーズ 創業者 兼 ジェネラルパートナー



中嶋 文彦氏  
株式会社 電通  
CDC Future Business Tech Team 部長  
事業開発ディレクター



藤田 豪氏  
株式会社MTG Ventures  
代表取締役



河本 敏夫氏  
株式会社NTTデータ経営研究所 情報戦略事業本部  
ビジネストランスフォーメーションユニットシニアマネージャー  
スポーツ&クリエイショングループ グループリーダー

### C-4 スポーツ団体と親会社やスポンサーがWin-Winの関係を築くためのポイント

16:20 - 17:40

スポーツビジネスに参入する企業が増えた2018年、改めてスポーツビジネスを保有する企業や、そのスポンサーとなった企業がスポーツ側と良い関係を築き、共に成長・発展していくためにはどんなことが大事なのでしょう？実際にスポーツビジネスに参入した企業の方々に声を聞き、声を聞いていきます。後半はそういった方々と参加者でディスカッション、ネットワーキングする時間とします。



松岡 洋平氏  
RIZAPグループ株式会社  
マーケティング戦略ユニット長



久保 大輔氏  
株式会社よしもとクリエイティブ・エージェンシー  
スポーツエンタテインメント



村中 悠介氏  
合同会社DMM.com  
COO/シント=トロイデンVV(STVV) 会長

## Open-Innovation Workshop

Room 2

開会挨拶 「スポーツアナリティクスジャパン2019」会場から中継でお届けします。※Room2は音声のみの中継となります。

9:40 - 10:00

### S-1 スポーツ団体における権利活用の基礎知識とポイント

10:00 - 11:20

スポーツ団体は、団体やイベントの運営をするにあたり、法的又は契約により多様な権利を保有しています。スポーツ団体が自立的な組織運営を行うためには、これら権利を整理・活用することが重要です。本セッションでは、スポーツ団体が有する多様な権利を整理・活用する上での基礎知識とポイントを事例も交えて学びます。



栗山 陽一郎氏  
TMI総合法律事務所  
パートナー弁護士

### S-2 SNS、データ、外部人材活用促進のポイント

12:00 - 14:30

多くのスポーツ団体が課題として抱えているSNSや顧客等のマーケティングデータの活用方法、また、経営基盤を強化する上では欠かせない外部の専門人材活用のポイントなどについて、一線でご活躍されている方の基礎レクチャー及び双方向のセッションにより学びます。

【SNS活用】



北野 達也氏  
Twitter Japan 株式会社  
Global Content Partnership, Senior Manager, Sports



中尾 充宏氏  
UUUM株式会社 取締役  
コーポレートユニットユニット統括



田中 浩康氏  
元プロ野球選手  
ジャパン・スポーツ・マーケティング



木下 紗安佳氏  
Jユニ女子会  
共同代表

【データ活用】



平地 大樹氏  
プラスクラス・スポーツ・インキュベーション株式会社  
代表取締役 ファウンダー & インキュベーター



尾崎 直子氏  
Tableau Japan株式会社  
アソシエイト セールス コンサルタント

【外部人材活用】



中村 聡氏  
公益財団法人スポーツ・ヒューマンキャピタル(SHC)  
業務執行理事



加瀬 澤良年氏  
株式会社ビズリーチ 地域活性化推進事業部  
チーフ・プロデューサー 社長室特命プロデューサー

### S-3 権利、SNS、データ、外部人材等活用に係る相談会 ※事前登録不要

15:00 - 17:00

詳細は裏面へ

SNSやデータ、外部人材の活用について、セッションで登壇した講師、企業の方々と相談できる時間となります。順番に受付を行うため、事前登録は不要となります。※相談会は事前登録不要です。お気軽にご参加ください。※今回で登壇いただいた講師(一部)による相談ブースを設置します。※当日先着順となります。



## 【SAJホール】

(敬称略)

講演時間	セッション ID	会社名	講演者 (氏名)
10:00~10:45	K-1	日本サッカー協会 日本トップリーグ連携機構	川淵 三郎
11:05~11:50	J-1	慶應義塾大学大学院	永野 智久
		日本電信電話株式会社	柏野 牧夫
		TRAVISTA	岡部 将和
12:40~13:25	J-2	ワイズ・スポーツ株式会社	小用 圭一
		公益社団法人 ジャパン・プロフェッショナル・ バスケットボールリーグ	増田 匡彦
		ヤフー株式会社	柳下 真慧
13:45~14:30	J-3	レーシングドライバー	佐藤 琢磨
		アビームコンサルティング 株式会社	久保田 圭一
		アビームコンサルティング 株式会社	竹井 昭人
14:50~15:35	J-4	データスタジアム株式会社	久永 啓
		Jリーグ	高野 剛
		公益財団法人 日本サッカー協会	和田 一郎
15:55~16:40	J-5	株式会社ユーフォリア	宮田 誠
		いわきFC	齋田 良知
		株式会社ドーム	鈴木 拓哉
17:00~17:45	J-6	一般社団法人 日本スポーツアナリスト協会	濱本 秋紀
		株式会社シンクロ	西井 敏恭
		株式会社Jリーグデジタル	杉本 渉
		横浜マリノス株式会社	永井 紘
18:00~18:45	J-7	KPMGコンサルティング 株式会社	Baro Hyun
		あずさ監査法人	土屋 光輝

## 【イノベーションホール】

(敬称略)

講演時間	セッション ID	会社名	講演者 (氏名)
11:05~11:50	N-1	株式会社湘南ベルマーレ	加藤 謙次郎
		株式会社ヤクルト球団	片野 翔大
		株式会社日本HP	山田 大策
12:40~13:25	N-2	データスタジアム株式会社	金沢 慧
		北里大学	永見 智行
		朝日大学 元慶大野球部助監督	林 卓史
		筑波大学大学院	八木 快
13:45~14:30	N-3	株式会社 博報堂D Y メディアパートナーズ	森永 真弓
		新日本プロレスリング 株式会社	真下 義之
		公益社団法人 ジャパン・プロフェッショナル・ バスケットボールリーグ	増田 匡彦
		公益社団法人 ジャパン・プロフェッショナル・ バスケットボールリーグ	新出 浩行
14:50~15:35	N-4	株式会社LIGHTz	乙部 信吾
		NTTコムウェア株式会社	中里 英則
15:55~16:40	N-5	株式会社インフォバーン	西原 雄一
		筑波大学	スコット アトム
		一般社団法人 日本スポーツアナリスト協会	渡辺 啓太
17:00~17:45	N-6	Catapult Sports	Gordon Rennie
		Catapult Sports	斎藤 兼
18:00~18:45	N-7	SPORTS NEXT	平田 剛久
		千葉商科大学	中村 聡宏
		スポーツ庁	俣田 康征
		株式会社スポーツ マーケティングラボラトリー	石井 宏司
		一般社団法人 日本スポーツアナリスト協会	小倉 大地雄

## 【Room1】

(敬称略)

講演時間	セッションID	会社名	講演者(氏名)
10:00~11:20	C-1	株式会社ユーフォリア	宮田 誠
		株式会社SPLYZA	土井 寛之
		ミツフジ株式会社	三寺 歩
		aiwell株式会社	馬淵 浩幸
12:00~13:50	C-2	株式会社ventus	梅澤 優太
		エンゲート株式会社	城戸 幸一郎
		株式会社meleap	福田 浩士
		株式会社ookami	尾形 太陽
		株式会社スポカレ	俣野 泰佑
14:30~16:00	C-3	日経BP社	内田 泰
		スクラム ベンチャーズ	宮田 拓弥
		株式会社 電通	中嶋 文彦
		株式会社MTG Ventures	藤田 豪
		株式会社 NTTデータ経営研究所	河本 敏夫
16:20~17:40	C-4	RIZAPグループ株式会社	松岡 洋平
		合同会社DMM.com シント=トロイデンVV	村中 悠介
		株式会社よしもとクリエイティブ・エージェンシー	久保 大輔

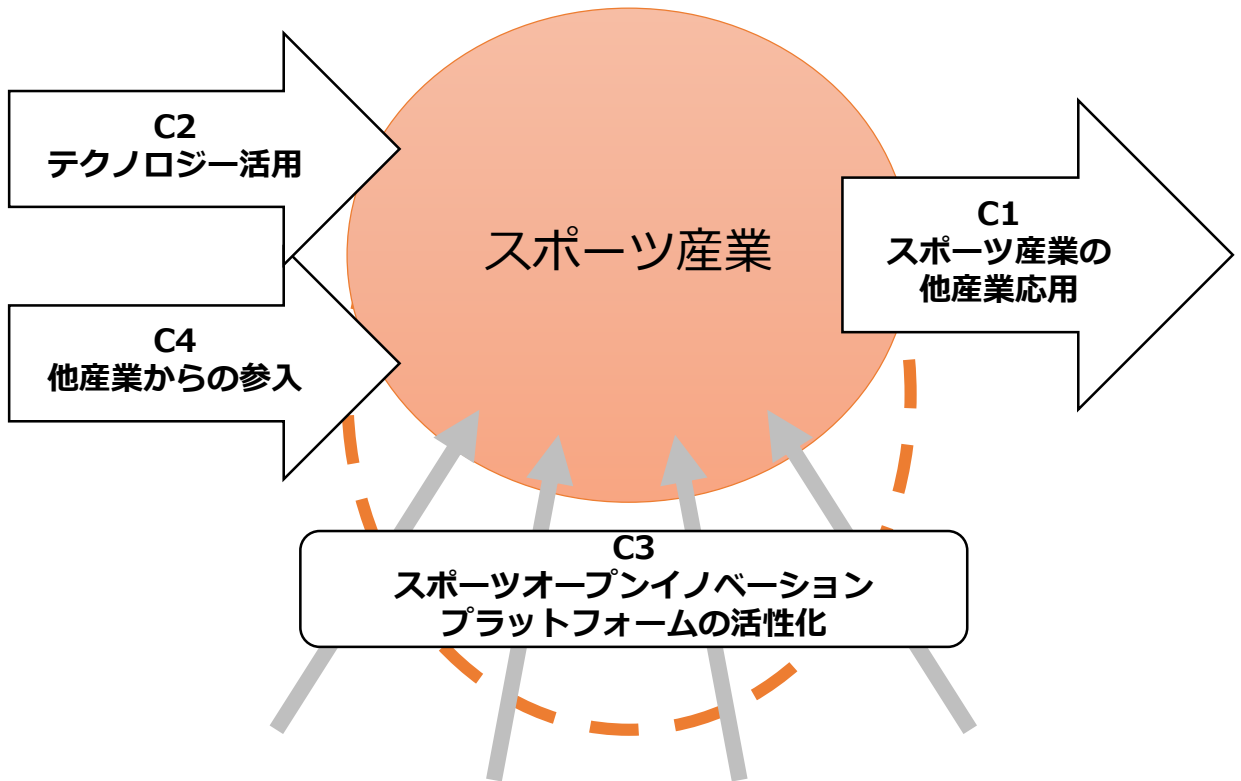
## 【Room2】

(敬称略)

講演時間	セッションID	会社名	講演者(氏名)
10:00~11:20	S-1	TMI総合法律事務所	栗山 陽一郎
12:00~14:30	S-2	Twitter Japan株式会社	北野 達也
		ジャパン・スポーツ・マーケティング	田中 浩康
		UUUM株式会社	中尾 充宏
		Jユニ女子会	木下 紗安佳
		プラスクラス・スポーツ・インキュベーション株式会社	平地 大樹
		Tableau Japan 株式会社	尾崎 直子
		株式会社ビズリーチ	加瀬澤 良年
		公益財団法人スポーツヒューマンキャピタル	中村 聡
		スポーツ庁	倅田 康征
スポーツ庁	津々木 晶子		

**Sports Open Innovation Networkingで設定したテーマ**

スポーツの場におけるテクノロジーの活用(C2)に関するテーマを設定するとともに、スポーツ産業に関わるプレイヤーを増やすため、他産業からの参入(C4)やスポーツのアセットを活用した他産業の高度化(C1)に関するテーマを設定した。また、スポーツオープンイノベーションプラットフォームに既に取り組んでいる関係者を集めたスポーツオープンイノベーションプラットフォームの活性化(C3)に関するテーマも設定した。



スポーツビジネス関連イベントにスポーツ団体の参加が少ないといった課題を解決するため、スポーツ団体が共通の課題として抱えていると考えられる、以下をテーマとして設定した。





- ・スポーツ団体における権利活用の基礎知識とポイント (S1)
- ・SNS、データ、外部人材活用促進のポイント(S2)

さらに、登壇者と参加者のマッチングを促進するため、登壇者による相談会も行った (S3)。

各セッションの結果は次頁以降を参照。






## オープンイノベーションワークショップ（Room1）開催報告

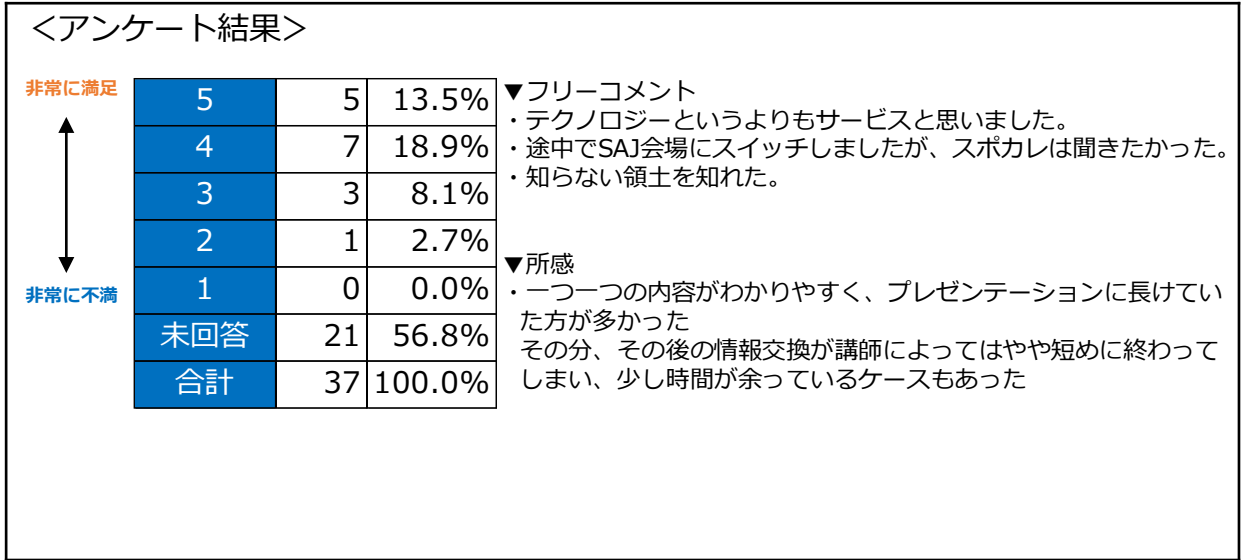
### C1 スポーツのアセットを活用した他産業の価値高度化

項目	内容																								
登壇者	 宮田 誠氏 株式会社ユーフォリア 代表取締役/Co-founder  土井 寛之氏 株式会社SPLYZA 代表取締役  三寺 歩氏 ミツフジ株式会社 代表取締役社長  馬淵 浩幸氏 aiwell株式会社 代表取締役																								
紹介概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社ユーフォリア： スポーツのトップチームに提供しているソリューションを従業員や地域の住人の健康管理や健康づくりに活用（凸版印刷株式会社、みなかみ町との連携）</li> <li>株式会社SPLYZA スポーツの映像を活用して、中高生がコミュニケーション力や分析力を高めるような教育的なプラットフォームを開発</li> <li>ミツフジ株式会社 銀繊維によって、服とセンサーが一体化、これによりバイタルデータを常時自然ととることができる。スポーツコンディションのみならず、健康、従業員の安全管理など広い应用能力を持っている</li> <li>aiwell株式会社 微量血液からより正確で簡易にバイタルデータを定期的に得ることができる体内タンパク質の変質情報から病気を確定、予測するAI技術の開発（東京工業大学との連携）</li> </ul>																								
セッションの結果	<ul style="list-style-type: none"> <li>事前登録者は中程度、他会場の大きなセッションとも重なったためと想定</li> <li>事前登録者の当日参加率は50%程度</li> </ul> <table border="1" data-bbox="899 1098 1306 1336"> <thead> <tr> <th colspan="4">Open-Innovation Workshop① 3F Room1</th> </tr> <tr> <th>セッション</th> <th>事前登録者数</th> <th>場内カウント (関係者含む)</th> <th>バーコード リード数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>C-1</td> <td>76</td> <td>51</td> <td>35</td> </tr> </tbody> </table>	Open-Innovation Workshop① 3F Room1				セッション	事前登録者数	場内カウント (関係者含む)	バーコード リード数	C-1	76	51	35												
Open-Innovation Workshop① 3F Room1																									
セッション	事前登録者数	場内カウント (関係者含む)	バーコード リード数																						
C-1	76	51	35																						
<p>&lt;アンケート結果&gt;</p> <table border="1" data-bbox="135 1450 599 1781"> <thead> <tr> <th>満足度</th> <th>件数</th> <th>割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>非常に満足</td> <td>5</td> <td>16.2%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>4</td> <td>13.5%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>3</td> <td>8.1%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>2</td> <td>0.0%</td> </tr> <tr> <td>非常に不満</td> <td>1</td> <td>0.0%</td> </tr> <tr> <td>未回答</td> <td>23</td> <td>62.2%</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>37</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table> <p>▼フリーコメント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>話したい人と話ができなかった。</li> <li>ミツフジが時々ニュースに出ているので、より興味が増しました。</li> <li>大変参考になるお話を聞くことができた。</li> </ul> <p>▼所感</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>技術的な質問をしている方が多かった</li> <li>スポーツ指導や大学関係者が名刺交換をして情報交換している姿が見られた</li> </ul>		満足度	件数	割合	非常に満足	5	16.2%		4	13.5%		3	8.1%		2	0.0%	非常に不満	1	0.0%	未回答	23	62.2%	合計	37	100.0%
満足度	件数	割合																							
非常に満足	5	16.2%																							
	4	13.5%																							
	3	8.1%																							
	2	0.0%																							
非常に不満	1	0.0%																							
未回答	23	62.2%																							
合計	37	100.0%																							

オープンイノベーションワークショップ (Room1) 開催報告






C2 テクノロジー活用によるスポーツの価値高度化

項目	内容																
登壇者	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;"> <div style="text-align: center;">               梅澤 優太氏  <small>株式会社ventus 取締役COO</small> </div> <div style="text-align: center;">               城戸 幸一郎氏  <small>エンゲート株式会社 代表取締役</small> </div> <div style="text-align: center;">               福田 浩士氏  <small>株式会社meleap CEO</small> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start; margin-top: 10px;"> <div style="text-align: center;">               尾形 太陽氏  <small>株式会社ookami</small> </div> <div style="text-align: center;">               俣野 泰佑氏  <small>株式会社スポカレ 取締役</small> </div> </div>																
紹介概要	<p>&lt;各社が紹介したプロダクト概要&gt;</p> <p>1) メディアの多様化に応じたファンサービスの高度化          近年、インターネットの発達によって、スポーツをオンライン上でコミュニケーションしながら観戦したいというニーズが増してきている。また、マイナースポーツで配信がなくても、途中経過などを楽しみたいというニーズがある。これに答えるのが「player!」アプリによるサービスである。          また、放送や配信が多チャンネル化してきている中で、「今日はどこでどんな試合をやっている、配信はあるのかないのか」ということがユーザーにわかりづらくなっている。これをカレンダーとして一覧化し、視聴や観戦の機会損失をなくすことを生み出そうとしているのがスポーツ専門カレンダーアプリ「スポカレ」となる。</p> <p>2) PtoP市場の発展による新しい形のファンサービス、ギフトINGの発展          スマートフォン決済技術の発達により、ファンが代理店やクラブ、リーグなどを経なくても直接アスリートやチームに対してスポンサー、ギフトINGなどを行うことが可能になった。こういったことを手軽に、安心してできるプラットフォームについてのベンチャーが出てきている。          当日はファンに対して直接ギフトINGができるプラットフォームのengateと、電子トレーディングカードを購入するという形でファンが直接資金的応援が可能になるwhoop!というサービスが紹介された。</p> <p>3) 新しいジャンルのスポーツの開発          テクノロジーが発展したことにより、新しいスポーツジャンルが生まれつつある。当日はウェアラブルとARを活用した新しいスポーツ「HADO」についての紹介があった。</p>																
セッションの結果	<ul style="list-style-type: none"> <li>事前登録者は中程度、他の大きなセッションとも重なったためと想定</li> <li>当日参加者は、どういものか興味をもった人が多かったようで、はじめのセッションよりも多くの人を集めた</li> </ul> <table border="1" data-bbox="901 1556 1310 1935" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th colspan="4" style="background-color: #e0f2f1;">Open-Innovation Workshop① 3F Room1</th> </tr> <tr> <th style="background-color: #e0f2f1;">セッション</th> <th style="background-color: #e0f2f1;">事前登録者数</th> <th style="background-color: #e0f2f1;">場内カウント (関係者含む)</th> <th style="background-color: #e0f2f1;">バーコード リード数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">C-1</td> <td style="text-align: center;">76</td> <td style="text-align: center;">51</td> <td style="text-align: center;">35</td> </tr> <tr style="border: 2px solid red;"> <td style="text-align: center;">C-2</td> <td style="text-align: center;">75</td> <td style="text-align: center;">58</td> <td style="text-align: center;">50</td> </tr> </tbody> </table>	Open-Innovation Workshop① 3F Room1				セッション	事前登録者数	場内カウント (関係者含む)	バーコード リード数	C-1	76	51	35	C-2	75	58	50
Open-Innovation Workshop① 3F Room1																	
セッション	事前登録者数	場内カウント (関係者含む)	バーコード リード数														
C-1	76	51	35														
C-2	75	58	50														



## オープンイノベーションワークショップ（Room1）開催報告

### C3 スポーツオープンイノベーション活性化に向けた今後の課題

項目	内容																				
登壇者	 内田 泰氏 日経BP社 日経BP TECH 戦略部長  宮田 拓弥氏 スクラムベンチャーズ 創業者 兼 ジェネラルパートナー  中嶋 文彦氏 株式会社 電通 CDC Future Business Tech Team 部長 事業開発ディレクター  藤田 泰氏 株式会社 MTG Ventures 代表取締役  河本 聡夫氏 株式会社 NTT データ経営研究所 情報戦略部長 ビジネストランスフォーメーション・イノベーション・アマネージャー スポーツ&クリエイショングループ グループリーダー																				
紹介概要	<p>スポーツビジネスを促進するオープンプラットフォームの取り組みについて紹介された。</p> <p>1) スポーツビジネスメディアの発展 欧米はスポーツビジネスに関する情報や事例のメディアが発達しており、これがビジネス成長を円滑なものとしている。日本においては、スポーツメディアは発達しているものの、スポーツビジネスメディアについてはまだまだ未熟である。日経BPは「スポーツビジネスイノベーターズ」というオンラインメディアをここ数年発行しており、イベントも開催。こういった大手メディアによるスポーツビジネス情報の流通は今後とも重要である。</p> <p>2) ビジネスインキュベーター &amp; VCの参入 新規事業が発達するには、いろんなビジネスを結びつける、結びついて出てきた中でビジネスの種（シード）に対して資金を投入し、成長させることが重要となってくる。シリコンバレーなどこういったエコシステムがうまく循環し、新しいビジネスやサービスが次々と生み出されている。日本でもこういった動きが出てくるためには、インキュベーターとVCがスポーツの領域においても参入してくることが重要である。</p> <p>今回はNTTデータ経営研究所による、スポーツに関する実証実験やビジネス交流を行うSports tech &amp; Bizの活動と、電通+スクラムベンチャーズによる次世代のスポーツビジネスを生み出すSPORTS TECH TOKYOの活動について紹介された。</p> <p>また、MTGベンチャーズはスポーツビジネス成長発展という観点ではやや取組が遅れてしまっている名古屋・東海地区でもものづくりなども絡めながらグローバルな成長チャンスを狙っている企業であり、こういった企業を中心にエコシステムが成長していくことが期待される。</p>																				
セッションの結果	<ul style="list-style-type: none"> <li>事前登録者は最も多かった。</li> <li>併催していたSAJからくる参加者も多く、当日は坂者が非常に多かった</li> <li>活発な名刺交換が交わされていた</li> </ul> <table border="1" data-bbox="985 1522 1320 1958"> <thead> <tr> <th colspan="4">Open-Innovation Workshop① 3F Room1</th> </tr> <tr> <th>セッション</th> <th>事前登録者数</th> <th>場内カウント (関係者含む)</th> <th>バーコード リーダー数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>O-1</td> <td>76</td> <td>51</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>O-2</td> <td>75</td> <td>58</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>O-3</td> <td>118</td> <td>88</td> <td>68</td> </tr> </tbody> </table>	Open-Innovation Workshop① 3F Room1				セッション	事前登録者数	場内カウント (関係者含む)	バーコード リーダー数	O-1	76	51	35	O-2	75	58	50	O-3	118	88	68
Open-Innovation Workshop① 3F Room1																					
セッション	事前登録者数	場内カウント (関係者含む)	バーコード リーダー数																		
O-1	76	51	35																		
O-2	75	58	50																		
O-3	118	88	68																		

## <アンケート結果>

非常に満足 ↑ ↓ 非常に不満	5	9	24.3%
	4	3	8.1%
	3	6	16.2%
	2	1	2.7%
	1	0	0.0%
	未回答	18	48.6%
	合計	37	100.0%




### ▼フリーコメント

- ・技術的な話だと思い込んでいたので、私の要望とは異なり  
ました。
- ・グローバル、ローカル、メディアといった藤田社長の見据  
えている世界に共感しました。



## オープンイノベーションワークショップ（Room1）開催報告

### C4 スポーツ団体と親会社やスポンサーがWin-Winの関係を築くためのポイント

項目	内容																						
登壇者	 <b>松岡 洋平氏</b> RIZAPグループ株式会社 マーケティング取締役ユニット長  <b>久保 大輔氏</b> 株式会社よしもとクリエイティブ・エージェンシー スポーツエンタテインメント  <b>村中 悠介氏</b> 合同会社OIMM.com CDUシステムトローイデンWVGVWの会長																						
紹介概要	<p>戦略的な形でスポーツを活用することを増やすために、事例企業に3社登壇いただいた。</p> <p>1) 自社の健康産業と地域に密着するサッカークラブのシナジー =ライザップのサービス+湘南ベルマーレ</p> <p>2) お笑いタレントマネジメント+イベントカ×サッカー =よしもとグループによるサッカーイベントの開催</p> <p>3) IT企業としてのプラットフォーム開発力×海外サッカー =規制が少ないベルギーで、サッカーを活用しながら電子政府やスマートスタジアム用のITプラットフォームを開発する</p>																						
セッションの結果	<ul style="list-style-type: none"> <li>事前登録者が二番目に多かった</li> <li>活発な名刺交換が交わされていた</li> </ul> <table border="1" data-bbox="951 1079 1316 1301"> <thead> <tr> <th colspan="4">Open-Innovation Workshop① 3F Room1</th> </tr> <tr> <th>セッション</th> <th>事前登録者数</th> <th>場内カウント (関係者含む)</th> <th>バーコード リード数</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>C-4</td> <td>110</td> <td>67</td> <td>51</td> </tr> </tbody> </table>	Open-Innovation Workshop① 3F Room1				セッション	事前登録者数	場内カウント (関係者含む)	バーコード リード数	C-4	110	67	51										
Open-Innovation Workshop① 3F Room1																							
セッション	事前登録者数	場内カウント (関係者含む)	バーコード リード数																				
C-4	110	67	51																				
<p>&lt;アンケート結果&gt;</p> <table border="1" data-bbox="149 1425 648 1773"> <tbody> <tr> <td rowspan="6">                     非常に満足 ↑ ↓ 非常に不満                 </td> <td>5</td> <td>6</td> <td>16.2%</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>4</td> <td>10.8%</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>2</td> <td>5.4%</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>0</td> <td>0.0%</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>0.0%</td> </tr> <tr> <td>未回答</td> <td>25</td> <td>67.6%</td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>37</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table> <p>▼フリーコメント ・途中でSAJに。よしもとさんの悩みが聞いただけでも収穫</p>		非常に満足 ↑ ↓ 非常に不満	5	6	16.2%	4	4	10.8%	3	2	5.4%	2	0	0.0%	1	0	0.0%	未回答	25	67.6%	合計	37	100.0%
非常に満足 ↑ ↓ 非常に不満	5		6	16.2%																			
	4		4	10.8%																			
	3		2	5.4%																			
	2		0	0.0%																			
	1		0	0.0%																			
	未回答	25	67.6%																				
合計	37	100.0%																					