

■ Open Innovation Workshop (Room2) S-2 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 氏



## PSIのマーケティングメソッド



PSIの母体となる株式会社プラスクラスは、集客や売上増加にコミットしなくてはならない一般企業へ向けたマーケティング領域で結果を出し続け、求められ続け、営業活動一切ナシで今まで来ています。特にWeb業界ではありがたいなソリューションごとの縦割りに違和感を感じ、自社にてすべてを一気通貫でサービス提供している点で珍しく、大手上場企業も顧客に持っています。

## 集客 × 制作 × 解析

広告/SEO/SNS

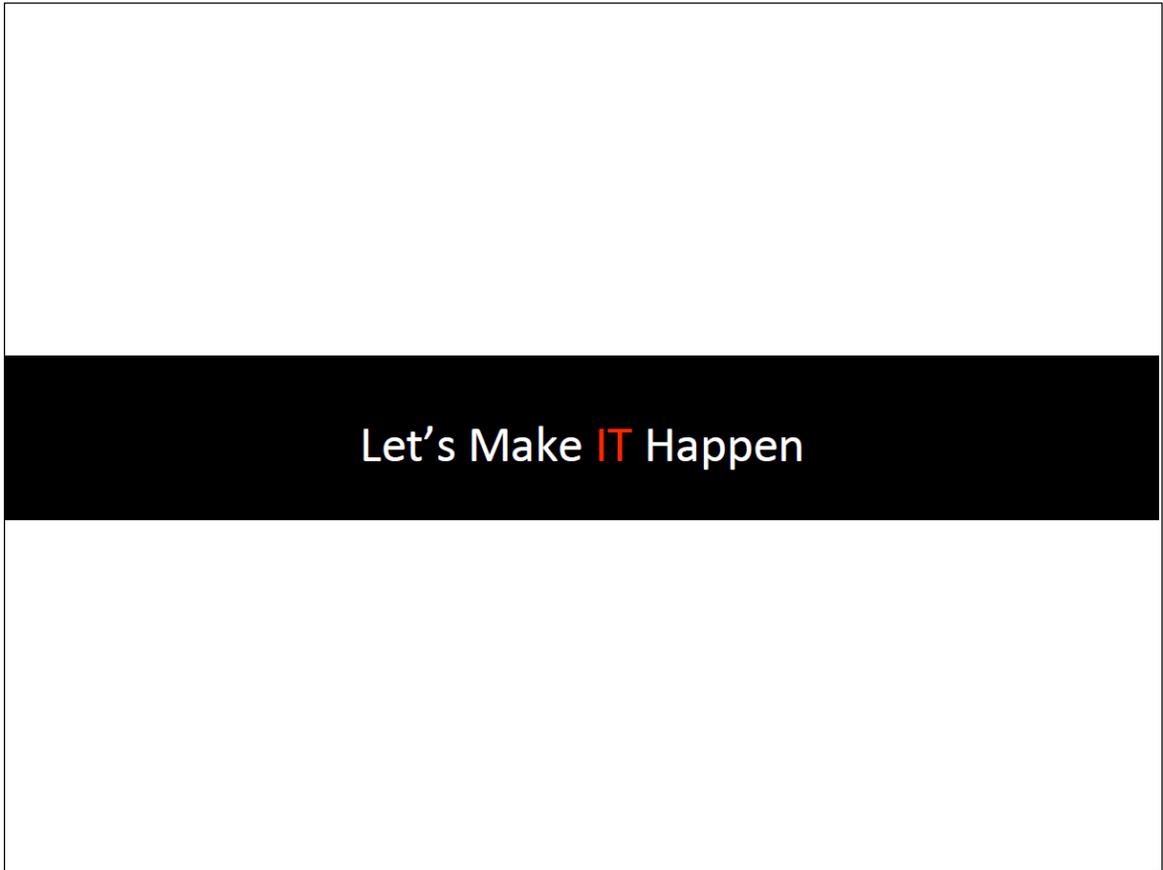
デザイン/映像

GoogleAnalytics/IT

この考えをスポーツに！という想いでPSIはコンサルティングしています。未だにWeb化、IT化が進んでいない日本のスポーツ業界をReinventしていく気概でお客様に向き合っています。アメリカメジャーの40年前、と言われたいためにも、小さなところからWebを実践しましょう。



■ Open Innovation Workshop (Room2) S-2 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 氏



**アクセスデータをちゃんと分析をしているか？**

参照元/メディア ?	集客			行動			コンバージョン	
	ユーザー ? ↓	新規ユーザー ?	セッション ?	直帰率 ?	ページ/セッション ?	平均セッション時間 ?	コンバージョン率 ?	目標の完了数 ?
	15,946 全体に対する割合: 100.00% (15,946)	14,059 全体に対する割合: 100.02% (14,056)	20,696 全体に対する割合: 100.00% (20,696)	69.93% ビューの平均: 69.93% (0.00%)	1.11 ビューの平均: 1.11 (0.00%)	00:00:42 ビューの平均: 00:00:42 (0.00%)	10.77% ビューの平均: 10.77% (0.00%)	2,228 全体に対する割合: 100.00% (2,228)
1. google / cpc	9,199 (56.43%)	8,456 (60.15%)	11,311 (54.65%)	71.15%	1.07	00:00:31	11.96%	1,353 (60.73%)
2. (direct) / (none)	3,248 (19.92%)	2,425 (17.25%)	4,435 (21.43%)	71.43%	1.15	00:00:44	5.84%	259 (11.62%)
3. yahoo / cpc	1,911 (11.72%)	1,730 (12.31%)	2,407 (11.63%)	59.37%	1.16	00:01:08	17.82%	429 (19.25%)
4. t.co / referral	639 (3.92%)	370 (2.63%)	882 (4.26%)	70.98%	1.09	00:00:29	10.54%	93 (4.17%)
5. google / organic	555 (3.40%)	489 (3.48%)	678 (3.28%)	69.76%	1.12	00:00:50	5.01%	34 (1.53%)
6. yahoo / organic	266 (1.63%)	220 (1.56%)	310 (1.50%)	67.10%	1.10	00:00:25	7.10%	22 (0.99%)
7. m.facebook.com / referral	61 (0.37%)	48 (0.34%)	72 (0.35%)	83.33%	1.01	00:00:08	6.94%	5 (0.22%)
8. instagram.com / referral	48 (0.29%)	40 (0.28%)	48 (0.23%)	93.75%	1.02	00:00:03	2.08%	1 (0.04%)
9. googleads.g.doubleclick.net / referral	14 (0.09%)	14 (0.10%)	14 (0.07%)	85.71%	1.00	00:00:00	0.00%	0 (0.00%)
10. search.smt.docomo / organic	14 (0.09%)	13 (0.09%)	15 (0.07%)	73.33%	1.00	00:00:13	6.67%	1 (0.04%)

confidential

## ■ Open Innovation Workshop (Room2) S-2 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 氏

データから施策をちゃんと実施できているか？

15:57 イ

google.com

Google

アルバルク東京

アルバルク東京 最新節情報 | ルーク好きの方はぜひご来場を

www.alvark-tokyo.jp/

全来場者にキャプテンルークのアレを進呈。ルークハンドタオルが当たる抽選会も実施。チケット好評販売中・サービス: チケット販売, グッズ販売。

チケット価格情報

田中選手のプレー集

ホームアリーナ情報

アルバルク東京とは

電話: 03-3570-5898

アルバルク東京

https://www.alvark-tokyo.jp

B.LEAGUE所属のプロバスケットボールチーム。ア

16:12 イ

alvark-tokyo.jp

ALVARK TOKYO VS TOKYO EVILS

1.26 SAT 1.27 SUN

13:30 OPEN / 15:05 TIPOFF

アリーナ立川立飛

1.26 SAT

13:30 OPEN / 15:05 TIPOFF

チケット購入 >

15:55 イ

sportsbull.jp

SPORTS BULL

TOP パーチャル高校野球 野球 サッカー テニス バス

野球

横浜が5年ぶりセンバツ、激戦「関東・東京」6枠目

高校野球

一人で悩んでいた時間はなんだ...

もっと見る

ALVARK TOKYO VS TOKYO EVILS

1.5 SAT 1.6 SUN

13:30 OPEN / 15:05 TIPOFF

アプリだもツタ 読めるんデス!!

SPORTS BULL 無料ダウンロード

confidential

SNSのデータをちゃんと分析をしているか？

ファン | フォロワー | リーチした人 | アクションを実行した人

ページを「いいね！」した人の性別と年齢の集計データです。ユーザーのプロフィールに記載されている情報に基づいて集計されます。この数字は推定値です。

女性

■ 39% ファン

男性

■ 61% ファン

国	ファン	市区町村	ファン	言語	ファン
日本	22,184	HokkaidoSapporo-shi	8,495	日本語	21,585
台湾	201	Hokkaido旭川市	745	英語(米圏)	576
アメリカ合衆国	156	Hokkaido函館市	522	日本語(関西)	359
タイ	94	Hokkaido帯広市	499	繁体中国語(台湾)	209
フィリピン	75	Hokkaido江別市	399	英語(イギリス)	99
インドネシア	63	Kanagawa横浜市	359	タイ語	82
ブラジル	43	Hokkaido苫小牧市	340	スペイン語	69

confidential

■ Open Innovation Workshop (Room2) S-2 Tableau Japan株式会社 尾崎 直子 氏

## 可視化の視点から スポーツデータ活用について考える

2019/1/26  
Tableau Japan 株式会社  
アソシエイトセールスコンサルタント  
尾崎 直子



世の中で最も重要な資源はもはや石油ではない、データだ！！



The world's most valuable resource is  
no longer oil, but data

“The Economist”

Source: <http://www.economist.com/news/leaders/21721656-data-economy-demands-new-approach-and-trust-rules-as-the-most-valuable-resource>

May 6, 2017

David Parkins

■ Open Innovation Workshop (Room2) S-2 Tableau Japan株式会社 尾崎 直子 氏

## 4/3(火)付 日経新聞1面



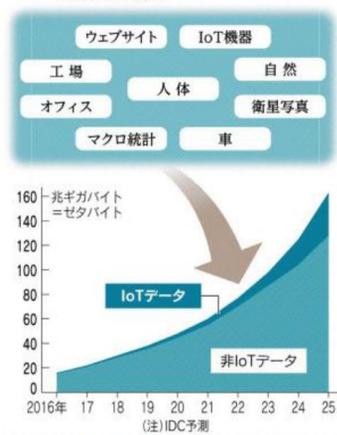
データメジャー4社の時価総額は2010年代前半に石油メジャーを抜いた



(注) 石油4社はエクソンモービル、ロイヤル・ダッチ・シェル、BP、シェブロン。データ4社はアルファベット、アップル、フェイスブック、アマゾン・ドット・コム



1年間で生み出されるデータ量は10年で10倍に



tableau

## スポーツの世界にもデータの波

データをスポーツに活用する7つの事例

チケット販売

グッズの販売計画

選手評価

試合戦略

選手強化計画

選手コンディション

スカウト活動

マーケティング、営業目的

試合運営、選手強化目的

tableau

■ Open Innovation Workshop (Room2) S-2 Tableau Japan株式会社 尾崎 直子 氏

## スポーツに関わるデータ可視化の例

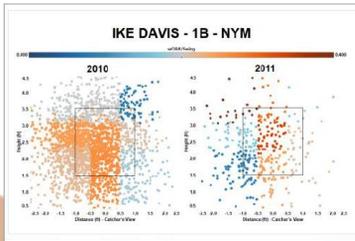


チケット販売分析

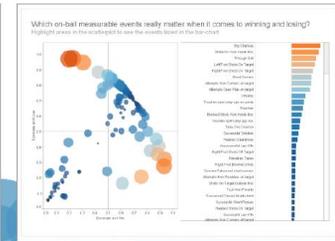
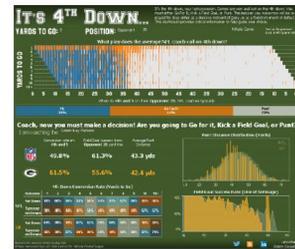
### ファンクラブの会員分析



### 選手/チームのパフォーマンス分析



### 試合分析



## プロ野球データ入場者数データを使用したデモ

■ Open Innovation Workshop (Room2) S-2 Tableau Japan株式会社 尾崎 直子 氏

## スポーツデータ活用に必要な3要素

例えば...

- ワールドカップの開催日に試合を計画しても集客できる？
- 入場券とセットにするならホットドッグ？ それともビール？
- スタジアムの周辺はコンビニが増え、地域経済が活性化する？

  
**仮説**  
ヒト

- オープンデータとの組み合わせでより多くの分析が可能に
- 誰でも分析できることで、新たな発見ができる可能性

  
**分析**

  
**データ**  
モノ

  
**オープン化**  
カネ

誰もが扱いやすい形式が望ましい

- NO クロス集計表！
- NO セル結合！
- NO 全角数字！

 + a b l e a u

 + a b l e a u®

## ■ Open Innovation Workshop（Room2）S-2 公益財団法人スポーツヒューマンキャピタル（SHC） 中村 聡 氏

【SHC教育・研修コース】スポーツ業界への輩出実績



### 輩出実績 40名

(2015年-18年コース参加者186名中)

#### -Jリーグ

- ①. 事業戦略部
- ②. 強化・育成部
- ③. スタジアム推進G

#### -Jクラブ ※直接紹介案件のみ

- ①. 大分トリニータ 経営改革本部長
- ②. ガイナーレ鳥取 事業戦略特命本部長
- ③. 福島ユナイテッドFC 管理部長、営業部長
- ④. 鹿島アントラーズ 広報部
- ⑤. サガン鳥栖 マーケティング部
- ⑥. 松本山雅 商品開発部（兼業）
- ⑦. 水戸ホーリーホック 国際事業企画Mg
- ⑧. 鈴与株式会社（清水エスパルス）

#### -海外クラブ

- ①. Elche CF（la liga 2部）
- ②. Deportivo la Coruna（la liga2部）※インターン
- ③. STVV シントトロイデン（ベルギー1部）

#### -その他スポーツ組織

- ①. ハンドボール協会 事務局長
- ②. ホッケー協会 事務局長
- ③. Bリーグ企画部
- ④. バスケットボール協会 審判部
- ⑤. JFA（合計3名）
- ⑥. Tリーグ（合計4名）
- ⑦. AFC 審判部マネージャー
- ⑧. RWC2019組織委員会（合計2名）
- ⑨. 西武ライオンズ（業務委託）
- ⑩. PLM

#### - スポーツ関係企業

- ①. DAZN
- ②. ISM（Jリーグホームページ製作）
- ③. スポーツ庁
- ④. ナイキ
- ⑤. デルタトレ 日本法人代表
- ⑥. ニールセンススポーツ
- ⑦. 電通（合計2名）
- ⑧. アディダス
- ⑨. DeNA

※コース参加前より在籍しているケースを除く

## ■ Open Innovation Workshop (Room2) S-2 公益財団法人スポーツヒューマンキャピタル (SHC) 中村 聡 氏

### 自己紹介



中村 聡 (なかむら ただし)



出身：大阪府豊中市

経歴：早大-総合商社-慶大院-Jリーグ（2007年より）

SHC以前の主な仕事（Jリーグにて）：

- スポーツ経営人材の開発（GM講座およびJHC）
- 選手教育（新人研修 他）
- アカデミーコーチ、選手教育（新人研修、キャリアプログラム等）
- 選手契約制度の管理・運用

0

All rights reserved, Sports Human Capital

### SHCの事業の紹介



## ビジョン 「豊かなスポーツライフ実現の原動力となる」

#### 【発掘・養成】 SHC教育・研修コース

- ・ビジネスパーソン対象の一般公開型のビジネススクールとして、スポーツ産業の発展を担う経営人材を養成する

#### インプット

- ・スポーツビジネスおよび経営・マネジメントの知見を得る機会を提供する



#### アウトプット

- ・スポーツ組織の事業計画を作成し、経営者としての考え方の基軸を得る



#### 【輩出】 人材の活用（職業紹介）

- ・目的：「SHC教育・研修コース」終了者をプールし、日本のスポーツ界に幅広く経営人材を輩出する
- ・スポーツ団体他からの求人と「SHC教育・研修コース」終了者の求職をマッチングする

#### 【整理・蓄積】 調査・研究

- ・コースの運営と輩出する人材の活躍から生まれるネットワークを活かして、スポーツ産業の発展に資する調査・研究を行う

#### 業務支援・コンサルティング

- ・SHCのコースや調査・研究で得た知的資産を活用し、スポーツ団体および関連組織を対象とした業務支援、コンサルティングを行う

#### 派生講座、イベント、出版

- ・「SHC教育・研修コース」を通じて獲得した新たな知見や人脈を活用し、一般参加可能な派生講座やイベントの開催、書籍出版を行う

国内外のスポーツ団体・企業・教育機関等との提携

スポーツビジネスの現場の1次情報・知見の導入・更新

ステークホルダーとのネットワーク

人材の活躍とスポーツビジネスの発展