令和2年度スポーツ産業の成長促進事業

「中央競技団体の経営力強化推進事業（戦略的普及・マーケティングの実施）」

# 日本のスポーツ界及びNFの未来を創造する
# JTA戦略的普及・マーケティング「NEXT100」推進事業

# 令和2年度委託事業成果報告書

令和３年4月

公益財団法人日本テニス協会

本報告書は、スポーツ庁の令和2年度スポーツ産業の成長促進事業 「中央競技団体の経営力強化推進事業（戦略的普及・マーケティングの実施）」の委託事業として、公益財団法人日本テニス協会が実施した令和２年度スポーツ産業の成長促進事業「中央競技団体の経営力強化推進事業（戦略的普及・マーケティングの実施）」の成果を取りまとめたものです。

従って、本報告書の複製、転載、引用等にはスポーツ庁の承認手続きが必要です。

# 目次

1．事業概要

2．令和2年度における事業計画及び実績

3．令和2年度における事業成果
A:「テニピン」普及推進活動
B:「Play & Stay」普及推進活動
C:「テニピン」及び「Play & Stay」起点 の収益化活動

4．令和2年度における事業課題及び改善策

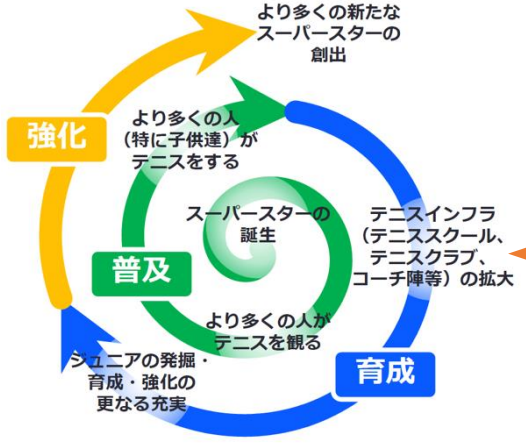
5．令和3年度における事業方針

# 1．事業概要

# JTAの普及戦略とマーケティングの関係性について

『日本のテニス』の中長期戦略プランの中にも示す通り、JTAでは『普及→育成→強化』をリンクさせた拡大再生産の好循環を作り出す取組の真っ只中にある。*1
そして、中長期普及・マーケティング戦略においても、この戦略の軸である『普及→育成→強化』をリンクさせた拡大再生産の好循環と、『普及→育成→強化』のピラミッドの強化、という考え方をベースにする。

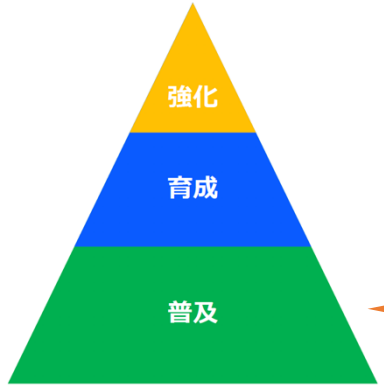
拡大再生産好循環は、普及・育成・強化の相関性を示すが、この関係は「マーケティング」にも適用される。すなわち普及におけるマーケティング活動の成果は、育成、強化にも好影響を与える。




この拡大再生産の好循環は＝マーケティング活動の好循環

『強化＝育成＝普及』をリンクさせた拡大再生産の好循環

ピラミッドの底辺の「普及」部分は未来へのインパクトが大きい「子ども」(及び子どもに関わる大人)が多く含まれ、マーケティング活動のベースであり、ここでの施策は収益化に大きな影響をもたらすとともに、育成、強化を支えるものと考える。




普及活動におけるマーケティングのアプローチ、取組は、そのまま育成、強化の基礎となる。

『強化＝育成＝普及』ピラミッド

*1. 小学校体育授業用として開発された「テニピン」の普及活動により、これまでサッカー、野球、バスケに集中しがちだった運動能力が高い子どもがテニピンを入り口として、テニスを始める例が増えている。このトレンドは、明らかに中長期的に育成・強化にも好影響をもたらすことが期待できる。実際、今年度、このテニピン経験者からのプロ第一号が誕生するなど、着実に成果を上げている。

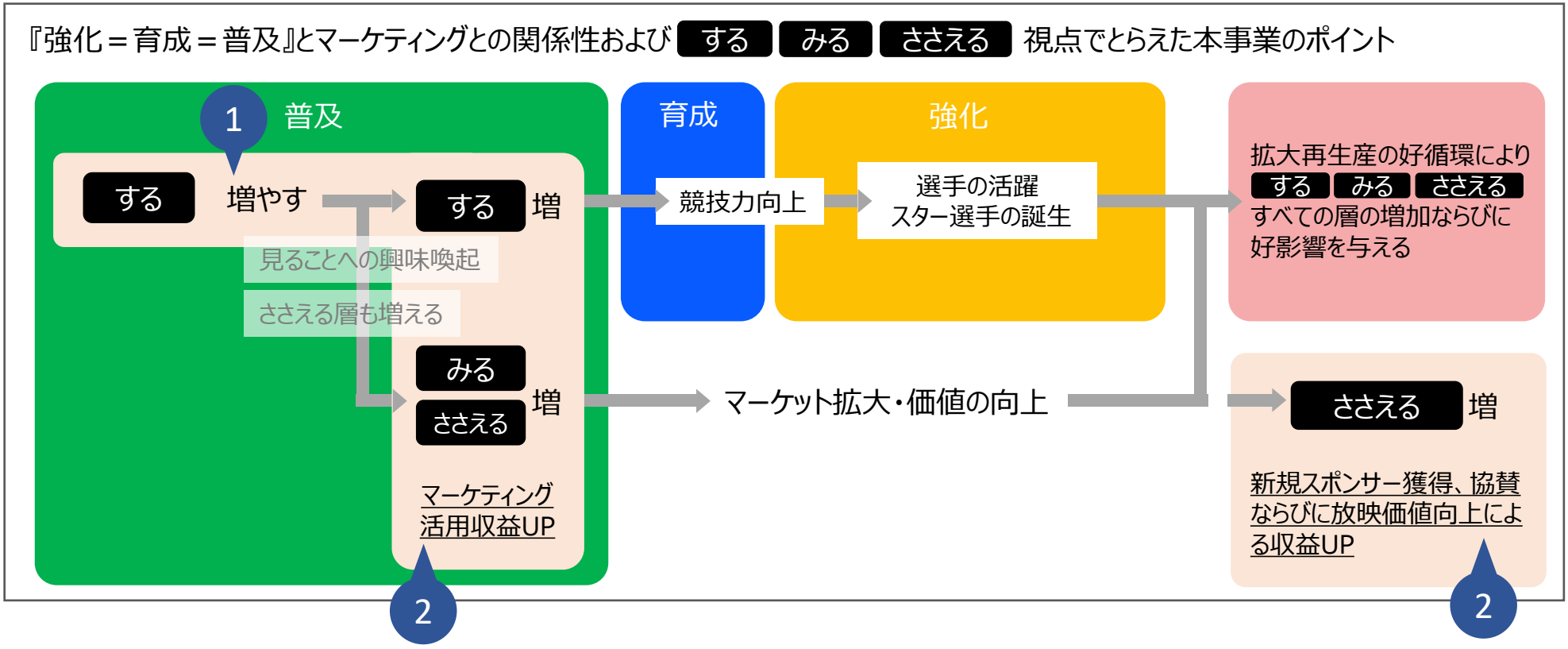
## 事業方針

### 1 「する」人口の獲得からのアプローチ

裾野部分＝最もパイが大きくなる可能性があり、かつ、将来を担う若年層へのアプローチにより、一義的には競技人口増を狙う。さらにこの取組によって増えるテニスとの接点を利用して、愛好者＝みる層およびプレイヤーの両親、祖父母などのささえる層にもしっかりとアプローチすることで、マーケット全体の拡大を目指す。

### 2 マーケティング活用視点からの普及

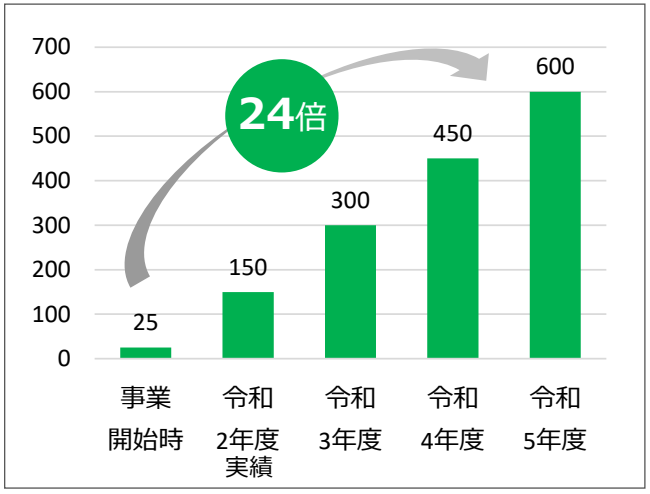
普及にかかわるすべての人々をターゲットとして収益を上げる仕組みの設計と実行ならびにそのベースの構築を行う。



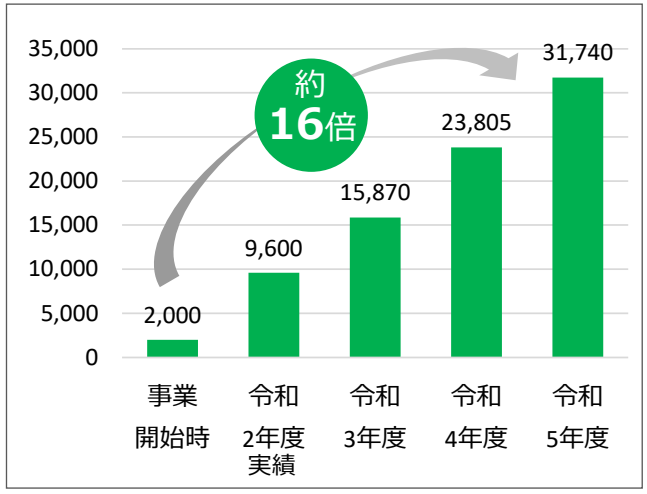
## 事業目標

小学校で「テニピン」の授業を経験した児童が、テニススクール等でテニスを継続する確率（移行率）が約30%という高さであること、同様に、技術的な難易度を下げ、また最初からラリーやゲームを重視する「Play & Stay」が、やはり子どもたちが楽しみながらテニスを継続する機会の提供につながっていること、本事業はこの2つの取組を加速させ、テニス人口を圧倒的に増やすとともに、それをベースとした収益増につなげるモデルを確立することを目指す。 ※コロナ禍での事業推進を考慮し、令和2年度当初目標項目及び数値を一部修正

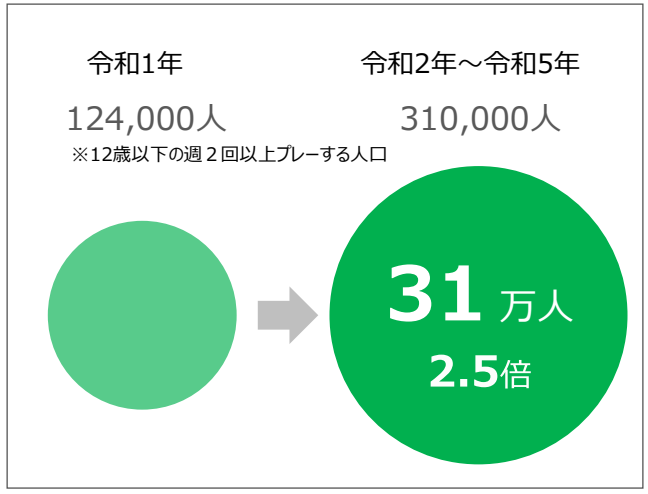
### テニピン導入校累積数



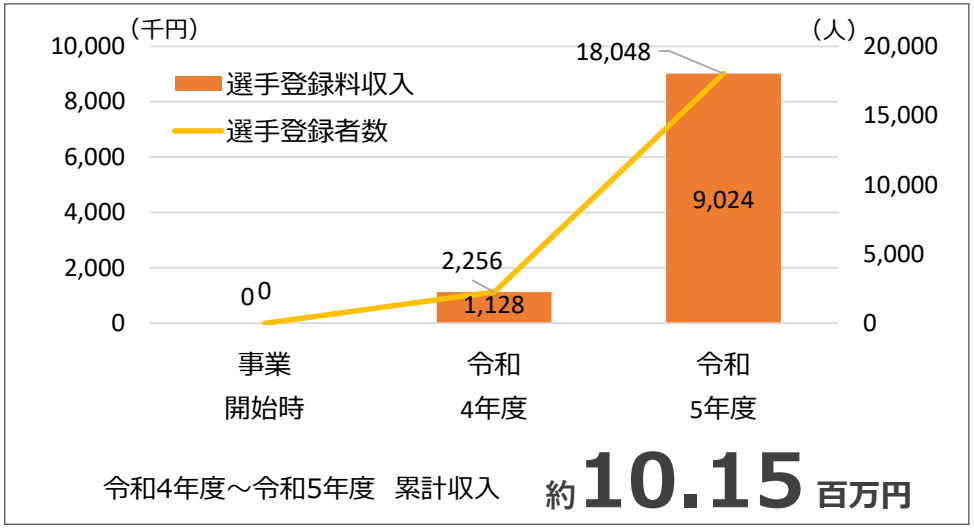

### テニピン経験児童累積数




### テニス競技人口

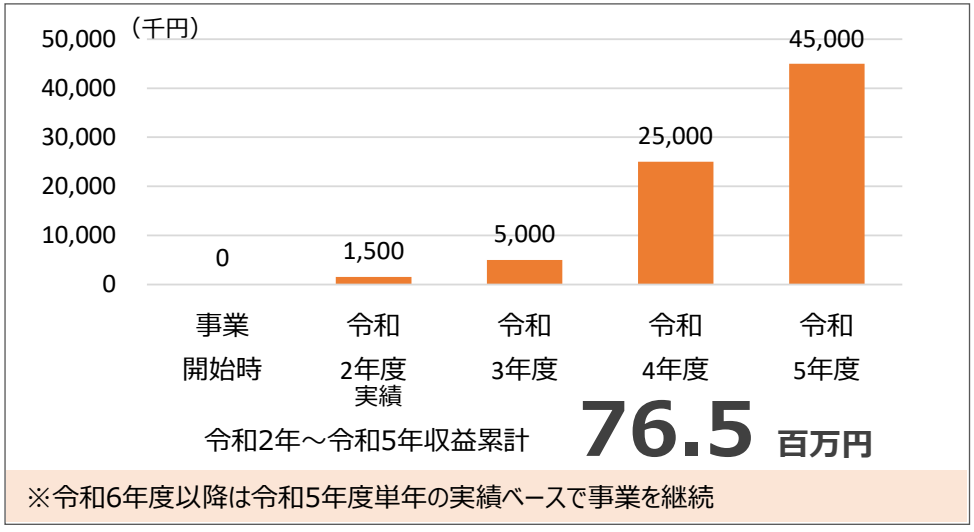



### Play & Stay選手登録料収入




令和4年度～令和5年度　累計収入　約**10.15**百万円

### 事業全体収益




令和2年～令和5年収益累計　**76.5**百万円

※令和6年度以降は令和5年度単年の実績ベースで事業を継続

# 事業全体像

本事業は、中長期戦略において重要な取組である「テニスの小学校展開」プロジェクト＝「テニピン」普及推進活動(A)、同じくボールやラケットを子どもの身体能力に合わせ、ラリーやゲームを中心に楽しくテニスを続けられる子供向け普及プログラム「Play & Stay Tennis 10s (以降:Play & Stay) の普及推進活動(B)、それを起点とした収益化活動(C)という3つの活動を実施する。

A：「テニピン」普及推進活動　＝する人口を増やすP4図の1の取組
B：「Play　&　Stay」普及推進活動　＝する人口を増やすP4図の1の取組
C：「テニピン」及び「Play & Stay」を起点とした収益化活動　＝収益を増やすP4図の2の取組

## A：「テニピン」普及推進活動

目的
・小学校でテニスに触れてもらう機会の最大化
・継続促進
・ステップアップ誘導(テニススクールへの誘導)
・間接的に、みる、ささえる人口の増加

活動内容

テニピン授業キットの配布・指導

普及サイト運用（授業キット受付、広報など）

○事務局運用
<研修会実施>
<用具プレゼント>
<ガイドブック作成>
○専用ホームページ構築/運用
<サイト構築>
<普及サイト上の配布管理体制の再整備>
<テニピンの魅力アピールコンテンツ制作>
<ステップアップ方法の紹介コンテンツ制作>
<テニスの魅力アピールコンテンツ>
<オンライン講習ムービーコンテンツ制作・配信>

## B：「Play & Stay 」普及推進活動

目的
・テニピンからのステップアップ受け皿として整備
・継続促進
・ステップアップ誘導(育成・強化への橋渡し)
・間接的に、みる、ささえる人口の増加

活動内容

大会創設（選手登録エントリーシステム整備）

JTA公式レイティング・大会参加スタンプ制度の確立

普及サイト運用（継続促進、広報など）

○大会創設（選手登録エントリーシステム整備）
<実情調査>
<ルールブック改定
<制度設計>
○レイティング制度・大会参加スタンプ制度
<継続、ステップアップ促進のための制度確立>
○専用ホームページ構築/運用
<Play & Stay魅力アピールコンテンツの制作>
<公認大会情報>
<スタンプ制度オンライン展開>
<テニスの魅力アピールコンテンツ>
<オンライン講習ムービーコンテンツ制作・配信>

## C：「テニピン」及び「Play & Stay」起点の収益化活動

目的
・マネタイズ
・収益アップによる普及促進活動のさらなる強化
・収益システムの確立による安定化

活動内容

A&B施策のマーケティング活用

収益化想定

●事業収益（A&B施策による直接収益）
<Play & Stay大会エントリー受付手数料>
<Play & Stay選手登録料>
●デジタルマーケティング
<A&B施策からの顧客データの活用>
→主催テニス大会の券売活用
●スポンサー・放映権
<テニピン用具寄贈キャンペーン 企業タイアップ>
<Play & Stay公認大会冠協賛セールス>
<JTAキッズレイティング冠協賛セールス>
<A&B施策内のスポンサーアクティビティ開発>
<A&B施策によるマーケット拡大効果>
→新規スポンサー獲得、協賛/放映価値向上による収益アップの取組

# 実施スケジュール 令和2年～5年度

| | 令和2年度 | 令和3年度 | 令和4年度 | 令和5年度 |
|---|---|---|---|---|
| **A：「テニピン」普及推進活動** | | | | |
| 研修会実施（出張型研修会は各年度30回） | 全国で30回開催 | 150回開催 | 300回開催 | 600回開催 |
| テニピン用具譲渡 | 体制準備 / 譲渡1 | 譲渡2 | 譲渡3 | |
| 専用ホームページ構築 | 構築 | | | |
| サイトコンテンツ制作（動画制作含）・運用 | 制作・運用 | 制作・運用 | 制作・運用 | 制作・運用 |
| ガイドブック制作 | 制作 | 必要に応じて増刷 | 必要に応じて増刷 | 必要に応じて増刷 |
| **B：「Play ＆ Stay」普及推進活動** | | | | |
| 選手登録エントリーシステム | | 制度設計 | 本格稼働 | |
| 専用ホームページ構築 | 構築 | | | |
| サイトコンテンツ制作（動画制作含）・運用 | | 制作・運用 | 制作・運用 | 制作・運用 |
| スタンプ台紙制作 | | 制度設計 | 制作 | 必要に応じて増刷 | 必要に応じて増刷 |
| **C：「テニピン」及び「Play ＆ Stay」起点の収益化活動** | | | | |
| ユーザーデータベース構築 | 仕様設計 | 構築 | 本格運用 | 本格運用 |
| データマーケティング活動：テニピン関連企画 | | 企画 | 企画・実施 | 企画・実施 | 企画・実施 |
| データマーケティング活動：P&S関連企画 | | | 企画・実施 | 企画・実施 | 企画・実施 |

# 2. 令和2年度における事業計画及び実績

# 令和2年度における実施計画及び実績

令和2年度は、本事業を進めるにあたり、マーケットの拡大に繋がる「する」人口獲得に着手し、A：「テニピン」普及推進活動、B：「Play & Stay」普及推進活動を具体化し実施した。C：「テニピン」及び「Play & Stay」を起点とした収益化活動については、準備期間とし、主にマーケティングパートナーの選定とデータベース構築に向けた仕様設計を行った。

A：「テニピン」普及推進活動 ＝する人口を増やすP4図の1の取組
B：「Play & Stay」普及推進活動 ＝する人口を増やすP4図の1の取組
C：「テニピン」及び「Play & Stay」を起点とした収益化活動 ＝収益を増やすP4図の2の取組

## A：「テニピン」普及推進活動

【実施方針】
未だ導入期であり、テニピン自体の認知度向上、学校現場での用具調達、指導方法の伝達等といった環境整備が急務といえる。令和2年度は、小学校学習指導要領改訂版に例示された初年度であり、小学校への積極的なアプローチに注力する。

【実施計画及び実績】
1.全国での研修会実施
計画：研修会30回開催（予定）
実績：◎研修会30回開催
2.用具寄贈キャンペーン
計画：用具寄贈の体制準備
実績：◎キャンペーン実施、68校へ用具送付
3.専用ホームページによる情報発信
計画：HPの設計・構築、令和3年度からの運用に向けた準備
実績：◎設計、リリース準備完了
4.ガイドブック配布
計画：企画及び制作
実績：◎コロナ禍のためデータで訴求
ダウンロード数855件

## B：「Play & Stay 」普及推進活動

【実施方針】
認知は進んだものの、まだまだPlay & Stay未導入のテニススクールは少なくない。そこで各スクールがPlay & Stayを自然に導入したくなるモチベーションが生まれるような制度設計を行い、子どもはもちろん、地方協会、スクール、スポンサー等ステークホルダーに積極的に取り組んでもらう仕組みづくりを行う。

【実施計画及び実績】
1.JTA公認大会創設
計画：制度設計・準備
実績：◎関係団体ヒアリングによる現状把握
2.選手登録エントリーシステム構築・運用
計画：P&S選手登録・ｴﾝﾄﾘｰｼｽﾃﾑ制度設計
実績：◎P&S選手登録システムの制度設計
※エントリーは各事業者既存システムを活用
3.専用ホームページによる情報発信
計画：P&S専用HPの設計・構築
実績：◎設計、リリース準備完了
4. JTA公式レイティング・大会参加スタンプ制度の確立・運用
計画：P&Sレイティングシステム制度設計
実績：〇趣旨に立ち返り、令和3年度に再設計

## C：「テニピン」及び「Play & Stay」起点の収益化活動

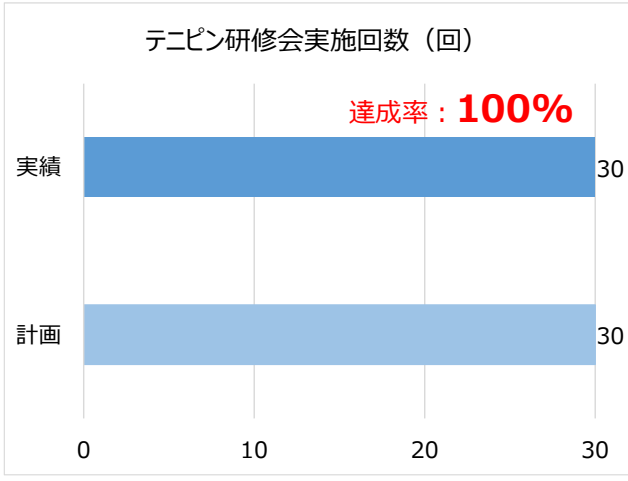
【実施方針】
普及活動は、一般的に収益化に繋がり難いものであるが、活動で得られるものをデータベース化し、マーケティング活動に活かすことで収益化を図る。具体的には、大会エントリー受付手数料収入、選手登録料収入、スポンサー収入の確保により収益の拡大を図る。

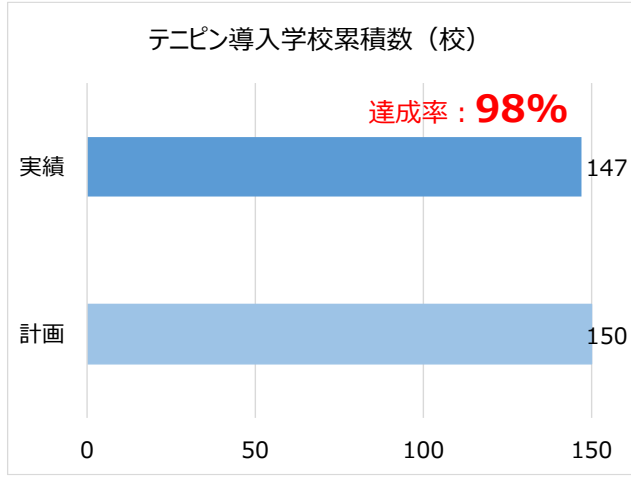
【実施計画及び実績】
1.テニピン用具寄贈キャンペーン協賛企画
計画：スポンサー企業と協議の上スケジュール決定
実績：〇マーケティングパートナー決定・企画検討
2. JTA公認Play & Stay大会およびJTAキッズレイティングへの冠協賛募集
計画：スポンサー企業と協議の上スケジュール決定
実績：〇マーケティングパートナー決定・企画検討
3.スポンサーシップの価値向上
計画：スポンサー企業と協議の上スケジュール決定
実績：〇テニピンガイドブック増刷スポンサー獲得
4.ユーザーデータベースの構築
計画：データベース構築に向けた仕様設計/データマーケ ティング活動企画・詳細計画策定
実績：◎P&S選手登録システムの制度設計

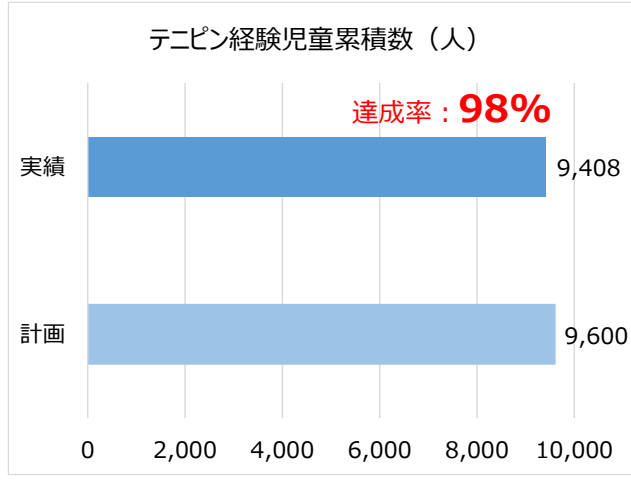
# 令和2年度における定量的な評価目標に対する実績

本事業における収益化活動の基盤となるA:「テニピン」普及推進活動、B:「Play & Stay」普及推進活動においては、概ね計画通りに進行し、高い数値目標もほぼ達成することができた。C:「テニピン」及び「Play & Stay」を起点とした収益化活動については、コロナ禍による大会中止及び経済状況の悪化が影響し、スポンサーの獲得実績は30%に留まり、来期に課題を残す結果となった。

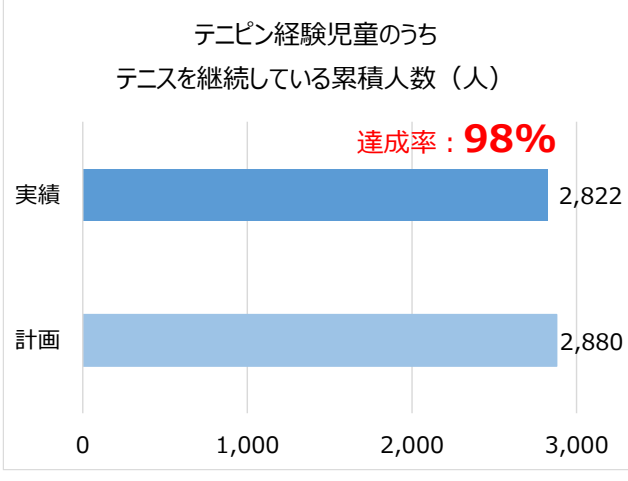
A:「テニピン」普及推進活動



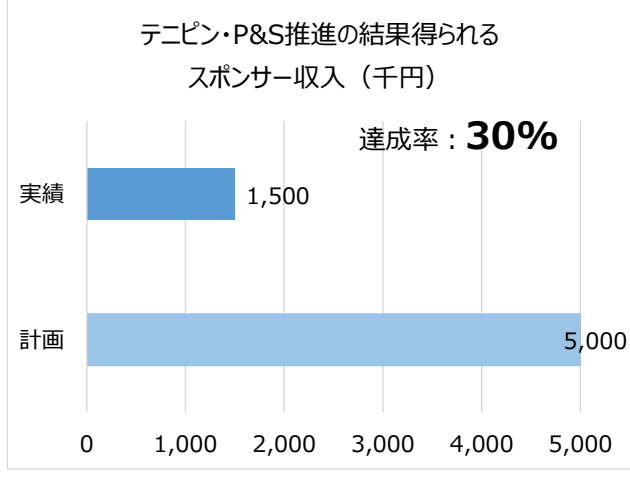

A:「テニピン」普及推進活動




B：「Play & Stay」普及推進活動

令和2年度は
定量的な評価目標なし

C：「テニピン」及び「Play & Stay」を起点とした収益化活動



# 令和2年度における実施計画スケジュール及び実施実績

A:「テニピン」普及推進活動については概ねスケジュール通りに進行した。B:「Play & Stay」普及推進活動、C:「テニピン」及び「Play & Stay」を起点とした収益化活動については、外部ヒアリングやコロナ禍の状況を鑑み、一部内容とスケジュールを見直しながらの進行となった。

| | | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| （1）「テニピン」普及推進活動 | 実施計画 | 研修会実施に向けた準備/譲渡用具調達・体制準備/専用HP構築設計 | ガイドブック企画・制作/指導マニュアル作成/HP設計・サイトコンテンツ企画/研修会実施に向けた準備/体制整備/オンライン研修会準備 | オンライン研修会及び研修会実施/アンケート集計/データ管理/報告書作成/HP設計・企画 | オンライン研修会及び研修会実施/アンケート集計/データ管理/報告書作成/HP設計・企画 | オンライン研修会及び研修会実施/アンケート集計/データ管理/報告書作成/HP構築・コンテンツ企画まとめ | オンライン研修会及び研修会実施/アンケート集計/データ管理/報告書作成/HP構築・コンテンツ企画製作 | 9月～12月研修会成果まとめ/研修会実施/アンケート集計/データ管理/HP企画制作/報告書作成 | 研修会実施/アンケート集計/年度報告書作成に向けた数値データまとめ/次年度に向けた計画案の更新・見直し | 事業収支決算及び報告書まとめ |
| | 実施実績 | 関係者への活動内容説明及び事前準備 | ガイドブック企画制作/ランディングページ制作/広告掲載準備/研修会実施（6回） | 用具寄贈キャンペーン及びオンラインセミナー募集開始/広告掲載/オンラインセミナー第1回実施/研修会実施（2回） | 広告掲載/オンラインセミナー第2回実施/研修会実施（6回） | 広告掲載/オンラインセミナー第3回実施/研修会実施（2回） | 用具寄贈キャンペーン受付終了/広告掲載 | オンラインセミナー受付終了/オンラインセミナー第4回実施/研修会実施（10回） | ハンドラケット販売の仕組化調整/出版社・用具メーカー連携 | 出版社・用具メーカー連携 |
| （2）「Play & Stay」普及推進活動 | 実施計画 | - | 専用HP設計・サイトコンテンツ企画/スタンプ制度設計 | 専用HP設計・サイトコンテンツ企画/スタンプ制度設計 | 選手登録エントリーシステム制度設計/専用HP設計・サイトコンテンツ企画/動画制作準備/スタンプ制度設計 | 選手登録エントリーシステム制度設計/専用HP設計・サイトコンテンツ企画/動画制作準備/スタンプ制度設計 | 選手登録エントリーシステム制度設計/専用HP設計・サイトコンテンツ企画/動画制作開始/スタンプ制度設計 | 選手登録エントリーシステム制度設計/専用HP設計・サイトコンテンツ企画/動画制作開始/スタンプ制度設計 | 年度報告書作成に向けた活動まとめ/次年度に向けた計画案の更新・見直し | 事業収支決算及び報告書まとめ |
| | 実施実績 | 関係者への活動内容説明及び事前準備 | 各都道府県へのヒアリング実施/公式ホームページ内容検討 | 各都道府県へのヒアリング実施・まとめ/公式ホームページ内容検討 | 公式ホームページ設計 | 日本テニス事業協会へのヒアリング/公式ホームページ設計 | 関連団体へのヒアリング/公式ホームページ設計 | 公式ホームページ設計/大会内容・告知方法の検討 | 公式ホームページ設計/大会内容・告知方法の検討/データベースシステム活用方法検討 | 公式ホームページ設計/大会内容・告知方法の検討/データベースシステム活用方法検討 |
| （3）「テニピン」及び「Play & Stay」起点の収益化活動 | 実施計画 | - | データベース構築に向けた仕様設計 | データベース構築に向けた仕様設計 | データベース構築に向けた仕様設計/データマーケティング活動企画・詳細計画策定 | データベース構築に向けた仕様設計/データマーケティング活動企画・詳細計画策定 | データベース構築に向けた仕様設計/データマーケティング活動企画・詳細計画策定 | データベース構築に向けた仕様設計/データマーケティング活動企画・詳細計画策定 | 次年度の活動に向けた計画案の更新・見直し作業 | 事業収支決算及び報告書まとめ |
| | 実施実績 | 関係者への活動内容説明及び事前準備 | マーケティングパートナーコンペティション実施 | マーケティングパートナー決定 | マーケティング戦略・企画検討/データベースシステム仕様設計 | マーケティング戦略・企画検討/データベースシステム仕様設計 | マーケティング戦略・企画検討/データベースシステム仕様設計 | マーケティング戦略・企画検討/データベースシステム仕様設計 | マーケティング戦略・企画検討/データベースシステム仕様設計/ハンドラケット販売の仕組化調整/スポンサー営業 | マーケティング戦略・企画検討/データベースシステム仕様設計/スポンサー獲得（テニピンガイドブック増刷） |

# 3. 令和2年度における事業成果

# A:「テニピン」普及推進活動
# 令和2年度成果及び課題

未だ導入期であり、小学校への認知度向上、学校現場での用具調達、指導方法の伝達等といった環境整備が急務である。令和2年度は、小学校学習指導要領改訂版に例示された初年度であり、小学校への積極的なアプローチに注力した。

コロナ禍での取り組みではあったもののチャンスとして捉え、「コロナ禍でも取り組みやすい体育授業」として小学校を中心にアピールした。研修会もwebセミナーを中心に展開し、結果として多くの方に参加頂き、広く普及へと繋がった。キャンペーンについても、想定以上の応募があり、関心の高さがうかがえた。結果を分析し、令和3年度はより効率的かつ効果的な普及活動に努めると共に、状況を見極め、リアルでの普及活動も可能な範囲で広げていく。

一方、全国的な普及には、中央団体からの発信だけでは限界も見えてきた。各地でアンバサダーを担える指導者を育成するべく、量だけではなく質にも重きをおいた施策が必要と考える。

また、テニピンの普及は、小学校への導入、経験児童のPlay & Stayへの移行、最終的にはテニス人口拡大を目的としているため、そのプロセスをより明確にし、戦略に活かすことが肝要である。移行率を把握する仕組みづくりも課題のひとつである。

次ページより、令和2年度における本活動の主な成果をトピックスとして報告する。

## ① オンラインセミナー開催によるアプローチ

### オンラインセミナー開催

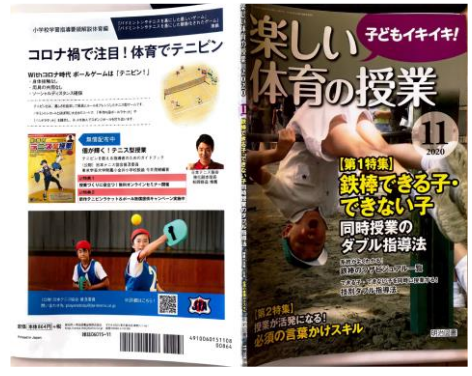
新型コロナウイルスの感染拡大防止に配慮し、オンラインにてテニピンの利点と導入方法を伝えるセミナーを4回実施。
テニス関係者の参加も多くみられ、導入に繋がる施策となった。

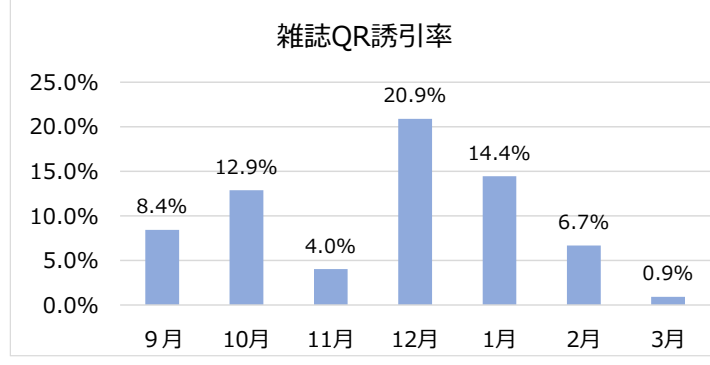
| セミナー開催日 | 申込 | | 導入状況 | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 参加 | 導入 | 予定 | 導入率 |
| 9/26（土）18:00～19:00 | 28校 | 14校 | 4校 | 2校 | 21.4% |
| 10/31（土）16:00～17:00 | 13校 | 11校 | 1校 | 0校 | 7.7% |
| 11/28（土）16:00～17:00 | 11校 | 6校 | 1校 | 3校 | 36.4% |
| 1/23（土）16:00～17:00 | 14校 | 3校 | 1校 | 1校 | 14.3% |

※イメージ画像

### 専門雑誌への広告掲載

小学校教諭向け媒体への広告掲載を行い、応募を促進。掲載月（体育科教育：2020年9月～12月　楽しい体育の授業：2020年10月～2021年1月）には、読者からの問合せやQRコードからのランディングページ流入もあり、高い効果が得られた。



## ① オンラインセミナー開催によるアプローチ

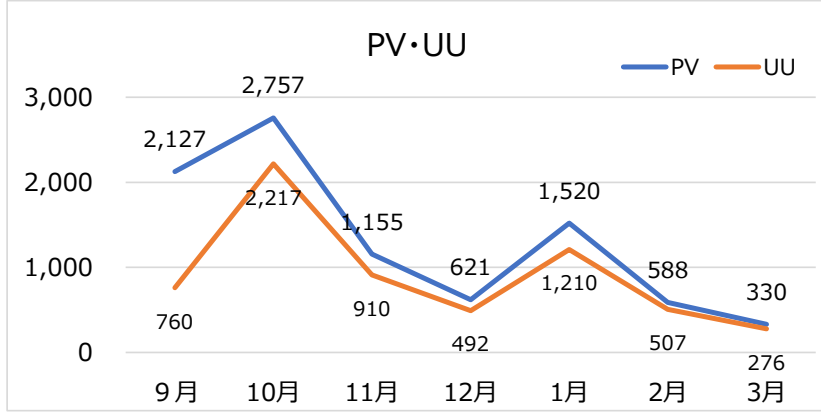
### ランディングページによる受付

ターゲットを広げ、一般応募を受け付けたオンラインセミナーでは、ランディングページを制作し、応募体制を整備。Web広告も活用。
アクセス実績も高い数値が得られ、これまでアプローチできていなかった新規見込み層へ、テニピンの良さを伝えることができた。
https://www.jta-tennis.or.jp/teniping/tabid/738/Default.aspx

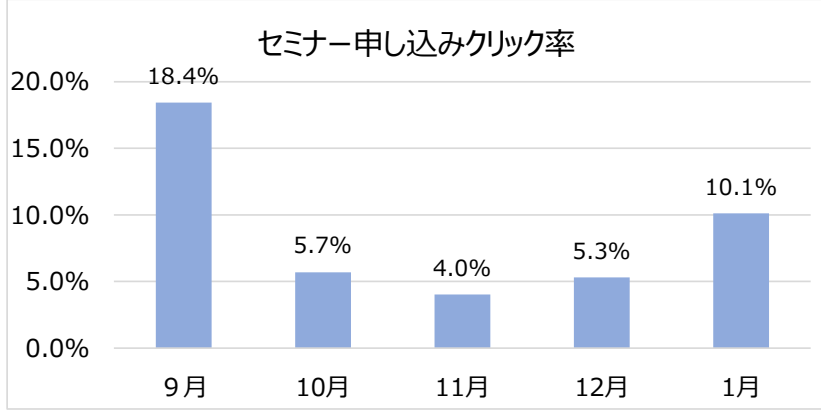
Google広告を利用し、検索の結果ページやGoogle 検索パートナーのサイトなどにテキスト広告を表示。
キーワード例：テニス、小学校、体育、授業、教諭、コロナ、無料、セミナー

ランディングページへ誘導し、テニピンの良さを伝えると共に、そのままセミナーの応募ができる設計にした。
※テニピン用具無償キャンペーンの受付及びガイドブックのダウンロードも同ページに掲載

<ページビュー及びユニークユーザー数の月間毎の推移>




<セミナー申し込みボタンクリック率の月別推移>



## ② リアルイベント開催によるアプローチ

### リアルイベント開催

コロナ禍ということもあり、2開催ではあるが、リアルイベントでの体験の場を提供。NHKテニスパーク山形（NHK×松岡修造氏×JTA）、横浜市港北区体育研究会（港北区×慶応大学×JTA）にて開催。小学校教諭に実際に体験いただき、導入検討が進んだ。

| イベント名 | 実施時期 | 参加者 | 導入 | 予定 | 導入率 |
|---|---|---|---|---|---|
| NHKテニスパーク山形 | 2020年10月 | 30人 | 1校 | 1校 | 6.7% |
| 横浜市港北区講習会 | 2020年11月 | 25人 | 1校 | 1校 | 8.0% |

## ③ 用具寄贈キャンペーンによる導入促進

### 用具寄贈キャンペーン実施

テニピンを授業に導入した学校にハンドラケットとスポンジボールを1クラス分提供するキャンペーンを実施。（令和2年9月～12月申込受付、令和3年2月発送完了）50校の枠に対して68校の申込実績が得られた。50校（期間及び応募条件が厳しいため、当初予定の70校から50校へ変更）の枠に想定以上の応募があり、確実な導入に繋がることから、抽選に漏れた18校へも発送を決定した。

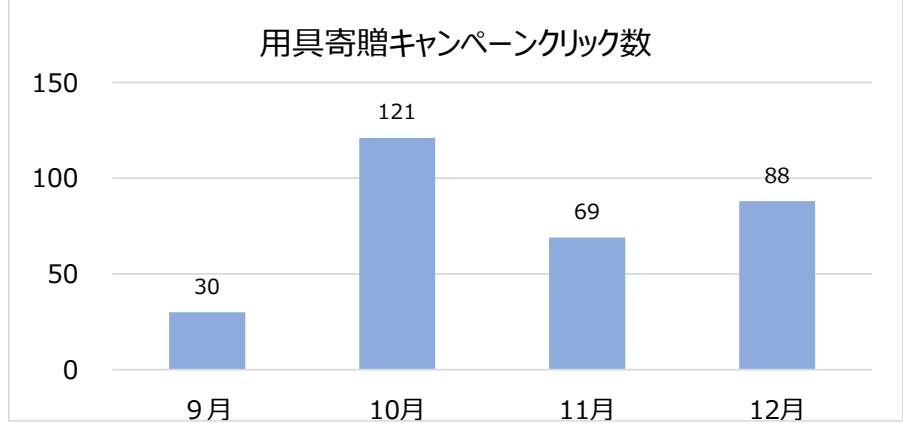
| | 件数 | 北海 | 東北 | 北信 | 関東 | 東海 | 関西 | 中国 | 四国 | 九州 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| テスト授業導入済 | 61 | 1 | 3 | 5 | 31 | 3 | 3 | 5 | 2 | 8 |
| テスト授業予定 | 7 | 1 | 0 | 0 | 2 | 3 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| 無償キャンペーン | 68 | 2 | 3 | 5 | 33 | 6 | 3 | 6 | 2 | 8 |

### ランディングページによる受付

ランディングページを制作し、応募体制を整備。Web広告も活用。多くの小学校からの応募を得られ、導入に繋がった。
https://www.jta-tennis.or.jp/teniping/tabid/738/Default.aspx

Google広告を利用し、検索の結果ページやGoogle検索パートナーのサイトなどにテキスト広告を表示。

＜キャンペーン申し込みボタンクリック数の月別推移＞



## ④ データガイドブックの配布による理解促進

### 「コロナ禍でもできる」内容を盛り込んだデータガイドブックの配布

コロナ禍であり、直接配布可能な場が限られたため、新ガイドブックのデータをランディングページ内及びJTA公式サイト内テニピン専用ページに掲載。時流を汲み、用具を購入しなくても導入できる「段ボールラケット」の作り方やコロナ禍での授業導入方法についての内容を盛り込んだ。毎月、安定的にダウンロードがあり、累計855件の配布を行うことができた。

| | 9月<br>9/11-10/1 | 10月<br>10/2-11/3 | 11月<br>11/4-12/1 | 12月<br>12/2-12/29 | 1月<br>12/30-1/26 | 2月<br>1/27-2/2 | 3月<br>3/3-3/23 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ガイドブックDL数 | 127件 | 278件 | 106件 | 73件 | 160件 | 71件 | 40件 |
| ユニークユーザーDL率 | 23.9% | 12.9% | 11.6% | 14.6% | 12.3% | 13.9% | 14.3% |

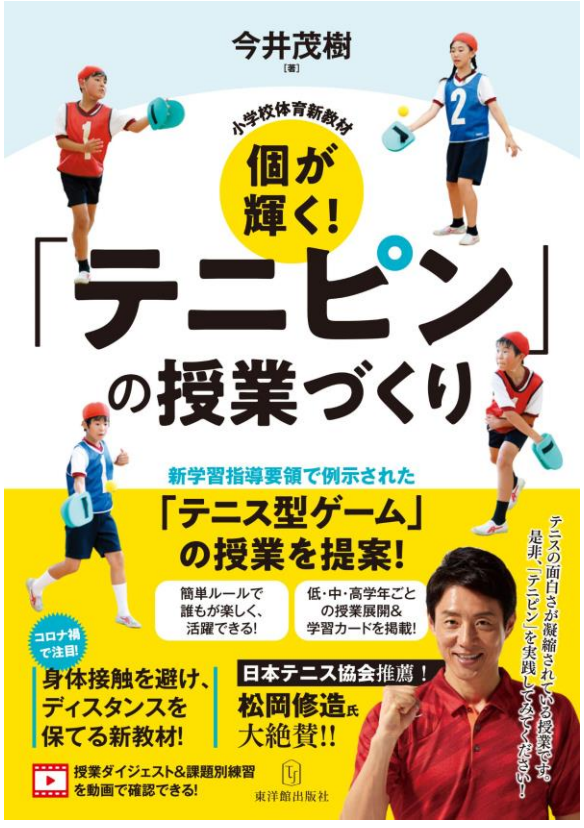
新ガイドブックには、「コロナ禍でもできる」ことをアピールした内容を盛り込んだ。

## ⑤ 出版社コラボによる小学校へのアプローチ

### 出版社コラボ

東洋館出版社より令和3年2月に出版されたテニピン関連書籍の告知にあたり連携が可能となった。当出版社は小学校学習指導要領を出版しており、教育現場への繋がりが深い。テニピン関連書籍の出版を機に、当出版社から2万校弱の全ての小学校へ「テニピン」の内容及び書籍の告知をFAXで行い周知を計った。これにより来年度の導入に向け、効果的な種まきができた。

＜対象書籍より一部抜粋＞



## ⑥ 専用サイト制作による基盤整備

### 専用サイトの制作

JTA公式サイト内にテニピン普及専用サイトを構築。リリースの準備が完了し、令和3年度から運用開始の予定。
これにより、用具の「貸出」「販売」も当サイトより可能となる。

フォームを用意し、用具の「貸出」「販売」「寄贈（期間限定キャンペーン）」を行える設計に。

動画も活用し、段ボールラケットの作り方を紹介。誰もが楽しめる環境整備を目指す。

# B:「Play & Stay」普及推進活動<br>令和2年度成果及び課題

公認カラーボール大会の創設及び大会数拡大には、他のテニス関連団体、大会運営事業者・スクール事業者との密な連携が不可欠との考えのもと、主要な外部団体にヒアリングを実施したところ、全国標準の大会管理・運営規定の制定が必須であること、また、レッスンへのPlay & Stay導入とカラーボールを用いた試合の実践がもたらす利点についての更なる理解浸透が必要であることが分かった。そのため、令和3年度は、専用ホームページの充実にとどまらず、選手データ・試合結果データの登録システム構築によって得られるデータベースを活用し、有益な情報を広く届けるための仕組みづくりに注力する。

また、コロナ禍での大会開催は難しいと判断し、令和3年度秋以降のスタートにスケジュールを改める。大会参加、選手登録における子どもや保護者へのベネフィットについては、内容にこだわらず、目的に沿った制度の確立を目指す。

※レイティングについては、令和2年度秋、国際テニス連盟（以下ITFという）が世界共通の国際レイティングシステム「World Tennis Number（以下WTNという）」を開始すると発表したことを受け、JTA独自のレイティングシステム構築は行わず、WTNに必要な国内選手や試合結果情報を上記データベースからITFへ提供し、WTNとして実現するものとする。

次ページより、令和2年度における本活動の主な成果をトピックスとして報告する。

## ① JTA公認大会創設に向けたヒアリング

### ヒアリングによる外部環境のリサーチ

JTA公認カラーボール大会創設に向け、外部環境のリサーチに着手。有益な情報が不足していたため、現状把握に注力した。全国の都道府県テニス協会普及委員及び日本テニス事業協会に対してヒアリングを実施し課題を整理。また、民間との連携も視野に入れ、ジュニア向けの試合を多く運営している事業者へのヒアリングも実施した。その結果、令和3年度に優先的に取り組むべき内容を検討できた。

| 運営企業名 | サービス名 | 年間大会数 |
|---|---|---|
| ファイブフォー㈱ | スポ人 | 約800～1,000大会（年10%伸張） |
| ㈱スポーツサンライズドットコム | JOPTENNIS.COM | 約180～200大会（10歳以下） |

### ヒアリング結果を基にした課題抽出

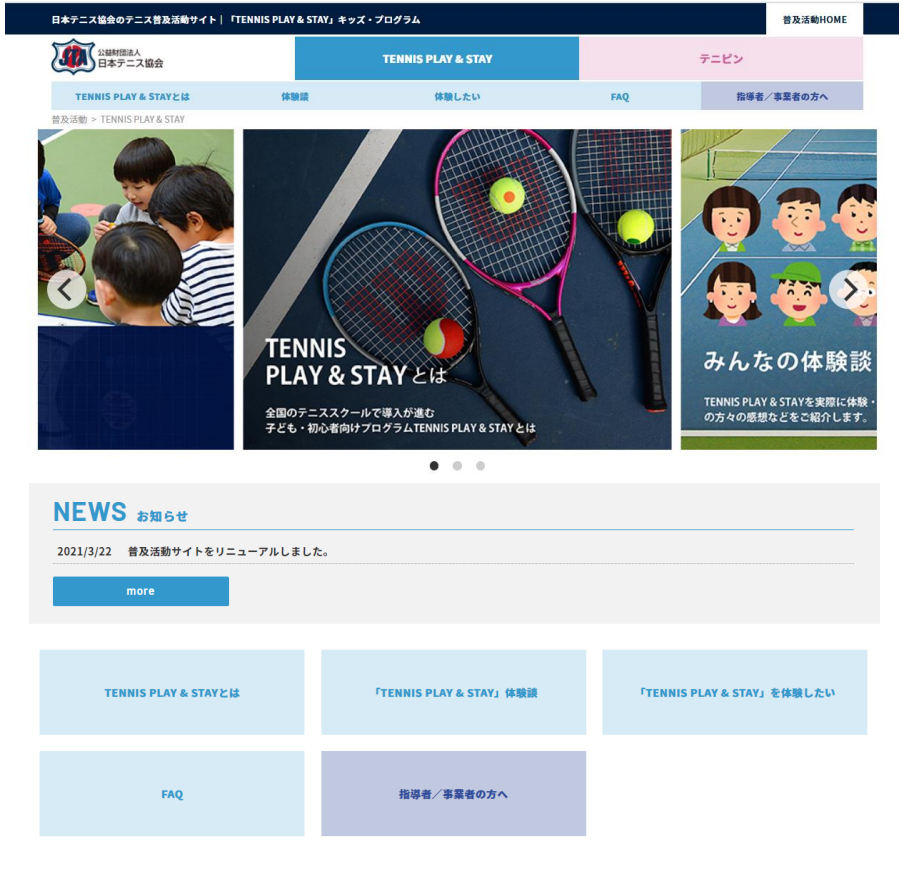
課題としては、主に下記が挙げられた。令和3年度の活動でアプローチしていく。

| | |
|---|---|
| ① | 普及の担い手である指導者自身、カラーボール大会への理解が浅く、指導者教育も重要となる |
| ② | 大人と同じような試合体験が可能になるオレンジボール大会が少ないため、機会の創出が必要である |
| ③ | JTA公認カラーボール大会のレギュレーションが不明確であり、構築が必要である |
| ④ | 現状Play & Stay大会実施の民間企業が多くあり、連携して相乗効果を発揮すべきである |
| ⑤ | 短期的な懸念点としては、コロナ禍での大会開催には配慮が必要であり、スケジュールと目標値について再検討を要する |

## ② 専用サイト制作による基盤整備

### 専用サイトの制作

JTA公式サイト内にPlay & Stay普及専用サイトを構築。リリースの準備が完了し、令和3年度から運用開始の予定。
一般の方への興味喚起～理解促進～体験誘導への設計はもちろん、今季の情報収集で課題としてあがった「指導者教育」と「事業者連携」にも対応すべく、指導者・事業者向けコンテンツも充実させる設計とした。



「指導者／事業者の方へ」の情報を拡充

# C:「テニピン」及び「Play & Stay」起点の収益化活動 令和2年度成果及び課題

コロナウイルス感染症拡大による大会中止及び経済状況の悪化から、スポンサーの獲得実績は得られたものの、厳しい結果となった。大会依存からの脱却と共に、本活動については未来を担う子ども達へのサポートであり、中長期的なメリットがあることを理解いただくことが必要と考える。そのためにも、令和3年度にテスト運用を計画している「Play & Stay」データベースの構築を確実に行い、データマーケティングへの着手を急ぐ。また、テニピンの用具販売など、スポンサー以外の収益源についても、同じくデータベースを活用し、模索を続ける必要があると考える。

尚、令和3年度より収益源として見込んでいた大会エントリー受付手数料については、各事業者の既存システを活用することが効率的と判断し、データベースのみ統合するため収入項目から削除。上記に述べた新たな収益源の確保をもって補完する。

次ページより、令和2年度における本活動の主な成果をトピックスとして報告する。

## ① テニピン用ガイドブックの増刷スポンサー獲得

**大正製薬株式会社様によるテニピン用ガイドブック増刷スポンサード**

テニピンにおける普及活動に共感いただき、また、小学生及びその家族への認知度向上における効果を見込んでいただき、大正製薬株式会社様にテニピン用ガイドブックの増刷に対するスポンサーをお受けいただくこととなった。（約150万円）
ガイドブックについては、直接配布の難しかった令和2年度はデータでの配布になったが、令和3年度は印刷版も用意し、誰もがテニピンを理解しやすいツールとして、積極的な活用による普及活動を進める。
また、これを成功事例として、更なる「テニピン」及び「Play & Stay」を起点としたスポンサー獲得を目指す。

| スポンサー企業 | 対象 | 金額 |
|---|---|---|
| 大正製薬株式会社様 | テニピン用ガイドブックの増刷 | 1,500（千円） |

新ガイドブックには、「コロナ禍でもできる」ことをアピールした内容を盛り込んだ。

## ② 「Play & Stay」データベースの設計

### JTA公認カラーボール大会をファーストターゲットとしたデータベースシステムの設計

B：「Play & Stay」普及推進活動において進めている「JTA公認カラーボール大会」をファーストターゲットとし、データベースシステムの仕様設計を行った。これにより、現在手つかずの11歳以下児童（及びその家族）や、大会開催実績、試合結果のデータベース化が可能となる。選手登録料の適正な徴収はもちろん、マーケティングへ活用し、収益化に繋げる。

公認カラーボール大会DBシステム概要 案

**DBへの登録情報**

1.選手情報
■選手登録
・カラーボール大会に出場する意志のある選手の情報登録
・登録はカラーボール大会へ出場するための必須条件
・基本的に保護者による登録を想定するが、登録主体は選手の情報
・氏名、年齢、性別、所属、保護者氏名、住所、連絡先携帯番号 etc
※登録料の徴収は要検討

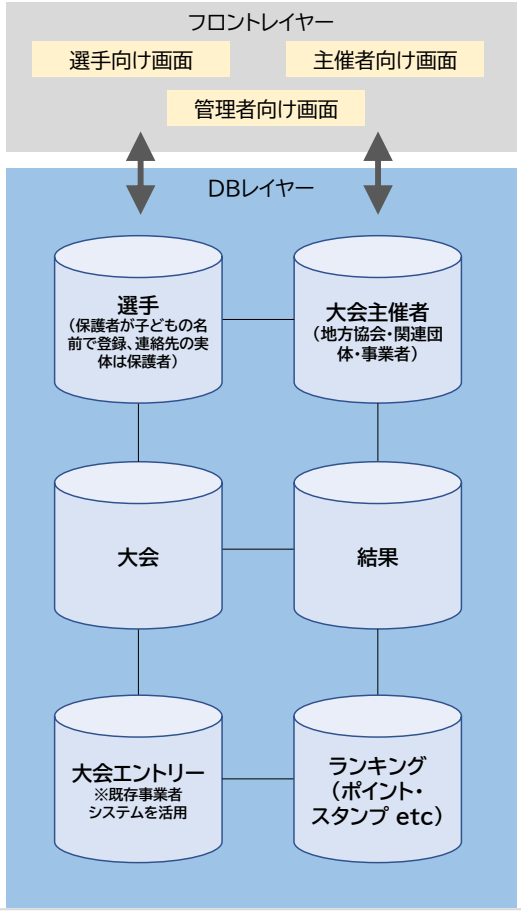
2.大会主催者団体情報
■団体登録
・公認大会主催する協会団体、民間事業者（団体の登録）
・登録は公認大会を主催するための必須条件
・団体名、住所、連絡先、団体規模 etc
※登録料の徴収は要検討 – TP使用の場合はライセンス料を含めるか

3.大会情報
■大会登録（公認申請）
・登録には要事業者登録
・大会名称、日時、場所、種目、人数、試合方法、形式
※トーナメントプランナーとの連携を要検討
※公認料の徴収は要検討

4.大会エントリー情報
■エントリー
・エントリーには要選手登録

5.試合結果情報
■試合結果
・個別の試合参加状況、試合の結果およびそれによる勝ち上がりの情報
※トーナメントプランナーとの連携を要検討

6.ランキング
■ポイント・スタンプなどによる順位付け情報
・選手情報に付帯するもので、5の試合結果情報により自動で算定される




令和3年度のテスト稼働を想定し、引き続きシステム構築及び運用準備を行う。

**DBからの抽出**

■オープン情報（閲覧のみ）
＞選手
・参加大会別選手情報
・ランキング（クラス別）
・その他リスト表示（都道府県別、年齢別 etc）
＞大会
・大会情報（募集中、開催中、終了別：終了には結果も付随）
・その他リスト表示（都道府県別 、クラス別 etc）

■選手個人のマイページ
・基本情報（登録した情報※変更、修正機能付き）
・大会履歴（参加、結果の情報、ランキング）
・登録料など入金処理、履歴閲覧
・キャンセル、登録削除対応機能

■事業者マイページ
・基本情報（登録した情報※変更、修正機能付き）
・主催大会履歴（参加者、結果）
・大会結果情報入力（結果、勝ち上がり）
・エントリー料金入金履歴閲覧
・参加者とのコミュニケーション機能（メール配信など）
・キャンセル、登録削除対応機能
※トーナメントプランナーとの連携を要検討

■管理メニュー（JTA）
・選手管理（登録年月日、クラス、ランキング、参加状況などでの各種ソート機能）
・事業者管理
・大会管理（JTA主催の場合のための）
・キャンセル、登録削除対応機能
・コミュニケーション機能（メール配信など）
・登録料など入出金処理
・年次DB更新機能（加齢、レベルアップによる各種引き継ぎ機能）

# 4．令和2年度における事業課題及び改善策

**課題点 ①**

## 普及webサイト及びデータベースの確実な構築・運用

**改善策 ①**

「する人口を増やす取組」でマーケットを拡大し、「収益を増やす取組」に繋げるためには、普及サイトとデータベースの早期立ち上げがマストである。別プロジェクトとして体制を組み、取組を加速させる。

**課題点 ②**

## 外部連携による効率的かつ効果的な普及活動

**改善策 ②**

中央競技団体としての責任・役割は果たしながらも、地方団体や事業者、異業種へいかに協力を仰ぐかが目標達成への鍵となると再認識した。双方へのメリットを提供し、巻き込み型の普及活動を目指す。

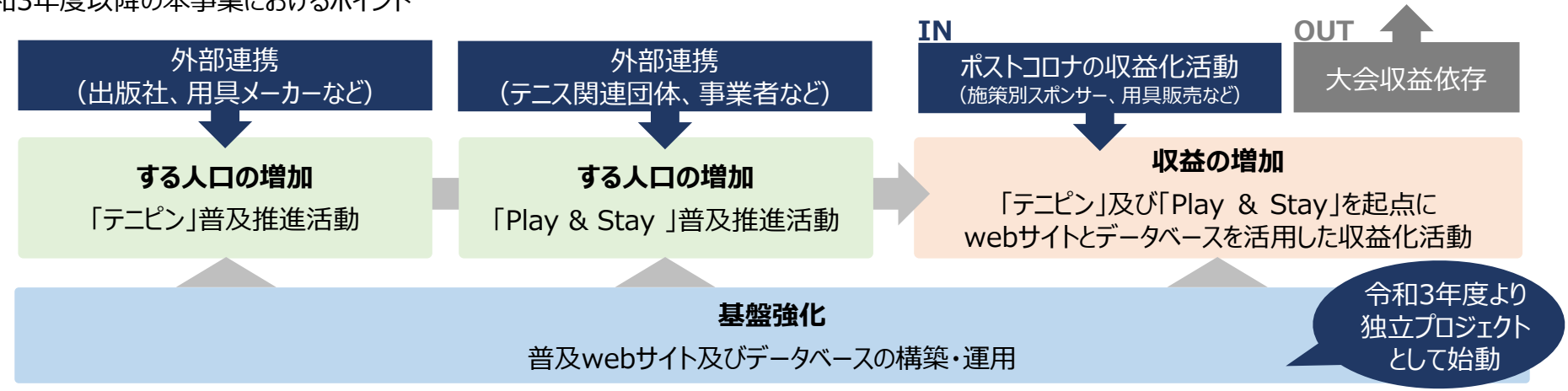
**課題点 ②**

## コロナ禍をチャンスと捉えた収益化活動

**改善策 ②**

収益化活動において、コロナウイルス感染症拡大による大会中止と経済状況の悪化によるマイナスの影響は大きいものの、大会スポンサー収益のみに頼らない収益源を拡大するチャンスと捉え、新たな視点でアイディアを展開する。

令和3年度以降の本事業におけるポイント



# 5. 令和3年度における事業方針

# 令和3年度における事業方針

webサイト及びデータベース構築・運用は、令和2年度のABC事業全てに連動するものであり、独立した体制で注力しそれを有機的にその他の活動へ連携させることが、効率的かつ効果的であると判断した。令和3年度はABCD、4つのプロジェクトを再構築し、本事業を加速させる。

A：「テニピン」普及推進活動　／　B：「Play　&　Stay」普及推進活動　**＝する人口を増やす取組**
C：ABにおけるwebサイト及びBにおけるデータベース構築・運用　**＝普及及びマーケティングの活動基盤を強化する取組**
D：ABCを活用した収益化活動　**＝収益を増やす取組**

## A：「テニピン」普及推進活動

【実施方針】
　小学校への認知度向上、学校での用具調達、指導方法の伝達等の環境整備が急務。「コロナ禍でも取り組みやすい体育授業」として展開したwebセミナーは多くの方に参加頂き、キャンペーンについても、想定以上の応募があったため、令和3年度はそれらをブラッシュアップすると共に、リアルでの普及活動も可能な範囲で行う。
　一方、全国的な普及には、中央団体からの発信だけでは限界も見え、各地でアンバサダーを担える指導者を育成するべく、量だけではなく質にも重きをおいた施策も展開する。

【実施計画】
1.全国での研修会実施
2.用具寄贈キャンペーン
3.ガイドブック配布

## B：「Play & Stay 」普及推進活動

【実施方針】
　公認カラーボール大会創設及び大会数拡大に連携が不可欠な他団体及び事業者へ実施したヒアリング結果から、全国標準の大会管理・運営規定の制定、及びP&Sのレッスン導入とカラーボールを用いた試合がもたらす利点について更なる理解浸透を進める。令和3年度は、選手・試合結果の登録システム構築により得られるデータベースを活用した情報伝達の仕組み作りに注力する。
　大会については、コロナ禍での開催は難しいと判断し、令和3年度以降にスケジュールを改める。

【実施計画】
1. JTA公認カラーボール大会創設
2. JTA公認カラーボール大会参加継続促進制度の確立・運用
3.大会主催者（民間事業者及び地方テニス協会）との実務連携及び情報共有

## D： ABCを活用した収益化活動

【実施方針】
　普及活動で得られるものをデータベース化し、マーケティング活動に活かすことで収益化を図ることを目指す。具体的には、選手登録料収入、スポンサー収入の確保等により収益の拡大を見込む。
　コロナウイルス感染症拡大による大会中止と経済状況の悪化から状況は厳しく、大会依存からの脱却と共に、本プロジェクトは未来を担う子ども達へのサポートであり、中長期的なメリットがあることをスポンサーへ理解頂く活動も行う。また、テニピンの用具販売など、スポンサー以外の新たな収益源についても、同じくデータベースを活用し、創出を図る。

【実施計画及び】
1.「テニピン」における収益化企画
2.「Play & Stay」における収益化企画
3.データマーケティング活動（Play & Stay関連）

## C： ABにおけるwebサイト及びBにおけるデータベース構築・運用

【実施方針】
　本事業における情報及びデータの集約、それを活用した収益化の基盤構築を目指す。令和3年度は、webサイトについては本格稼働、データベース及び選手登録システムについてはテスト稼働を行う。

【実施計画】
1.「テニピン」及び「Play & Stay」専用サイトの運用・発信
2.「Play & Stay」データベースの構築・運用