

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【概要版】**

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。

事業の概要

事業目的

日本のテニス界における好機を確実に捉え、課題を解決し、未来のNFの在り方の模範となることを目指す団体として、中長期視点での戦略的普及・マーケティングを遂行し、日本のスポーツ界を牽引するようなサステナブルな経営基盤の構築に寄与し得る仕組みを確立することを目的とする。

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＝みる層およびプレーヤーの両親、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。 ※数値目標は本編を参照のこと

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

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

= する人口を増やすP2の①の取組

= する人口を増やすP2の①の取組

= 収益を増やすP2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：◎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：◎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：◎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：◎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

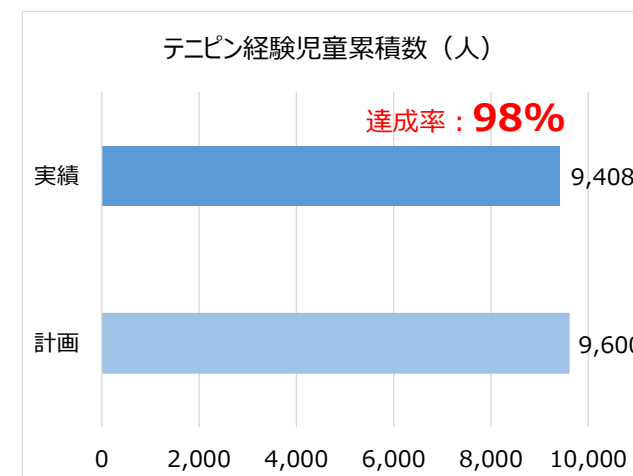
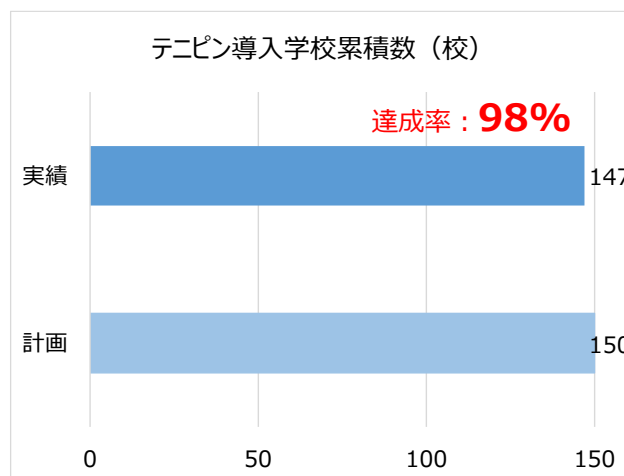
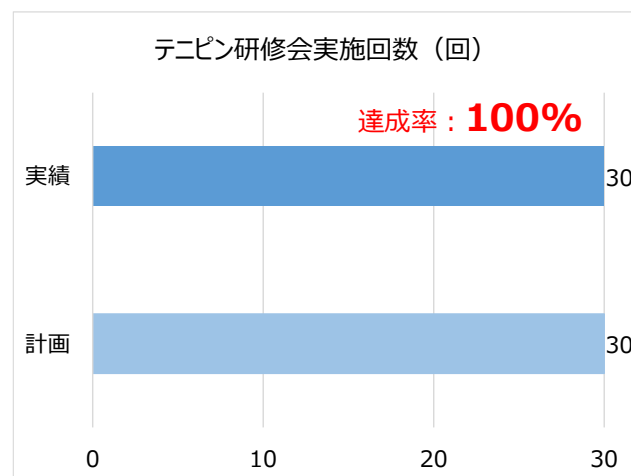
計画：データベース構築に向けた仕様設計/データマーケティング活動企画・詳細計画策定

実績：◎P&S選手登録システムの制度設計

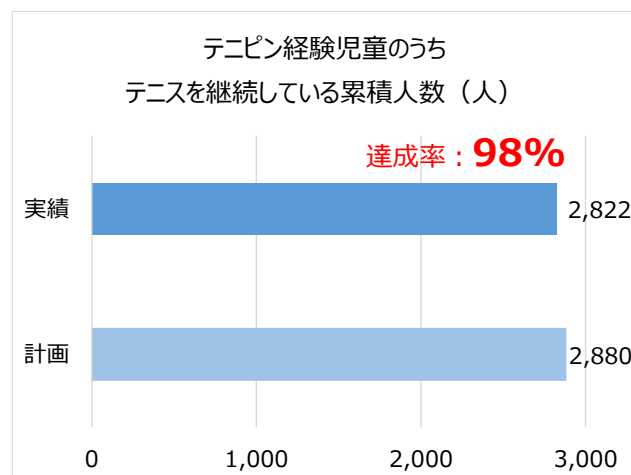
令和2年度における定量的な評価目標に対する実績

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



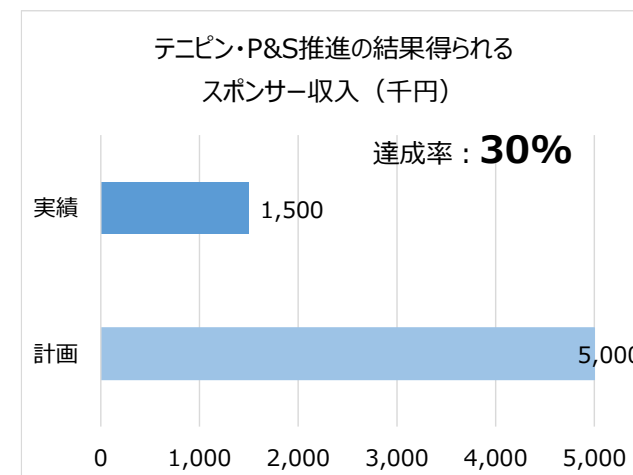
A:「テニピン」普及推進活動



B:「Play & Stay」普及推進活動



C:「テニピン」及び「Play & Stay」を起点とした収益化活動



A:「テニピン」普及推進活動の成果

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いただき、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置いた施策が必要と考える。

① オンラインセミナー開催によるアプローチ

コロナ禍に配慮し、オンラインにてセミナーを4回実施。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。また、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。

セミナー開催日	申込		導入状況		
	参加	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%

※小学校教諭向け媒体への広告掲載



※ランディングページ



② リアルイベント開催によるアプローチ

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%



A:「テニピン」普及推進活動の成果

③ 用具寄贈キャンペーンによる導入促進

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。50校の枠に対して68校の申込実績が得られた。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。



④ データガイドブックの配布による理解促進

コロナ禍のため直接配布可能な場が限られ、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。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み、累計855件のダウンロード実績に繋がった。



⑤ 出版社コラボによる小学校へのアプローチ

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。



⑥ 専用サイト制作による基盤整備

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」もサイトより可能となる。



B:「Play & Stay」普及推進活動の成果

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。

① JTA公認大会創設に向けたヒアリング

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(株)	スポ人	約800～1,000大会（年10%伸張）
(株)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）

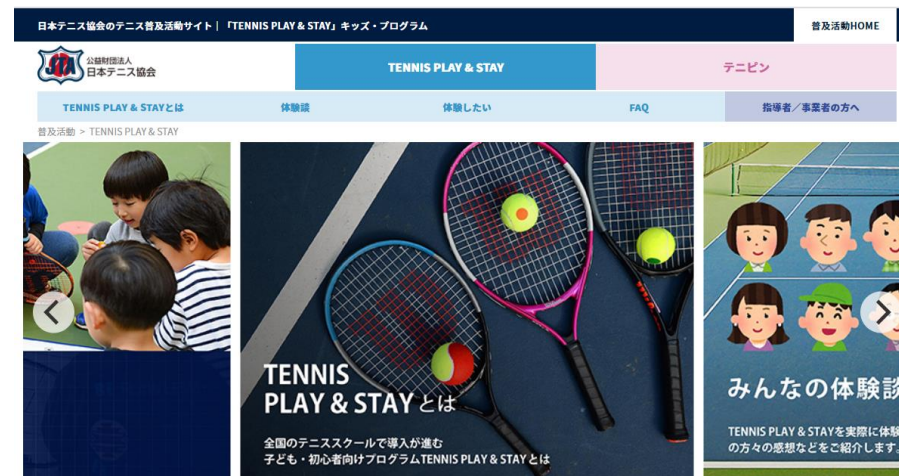
主な課題

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

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」起点の収益化活動の成果

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し、データー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ム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。

① テニピン用ガイドブックの増刷スポンサー獲得

テニピンにおける普及活動への共感、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めることから、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いた。（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。



② 「Play & Stay」データベースの設計

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

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。

