INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD

令和3年度スポーツ産業の成長促進事業
「スポーツオープンイノベーション推進事業
（地域版SOIPの先進事例形成）」

―報告書―

2022年3月31日

パーソルイノベーション株式会社
eiicon company

INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD

本報告書は、令和3年度スポーツ庁委託事業として、パーソルイノベーション株式会社（eiicon company）が実施したスポーツ産業の成長促進事業「スポーツオープンイノベーション推進事業（地域版SOIPの先進事例形成）」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。

主催

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

スポーツ庁 JAPAN SPORTS AGENCY

eiicon

事業の全体概要

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

令和3度は、全国4箇所で「スポーツの成長産業化」が着火・ブーストすることを狙い、各地でイノベーション創出プロジェクトを実施。スポーツ（地域クラブ） × 他産業（テクノロジー・プロダクト） × 地域企業・自治体での共創を狙ったプログラムを実施する。本プログラムを通じて、『スポーツ×●●』でビジネスを形作り、社会実装をゴールとし、スポーツ産業の未来を創出する。

事業の主旨・目的

『BUSINESS BUILD（ビジネスビルド）』というeiiconオリジナルのアクセラレーションプログラムスキームを用いて実施。

eiicon・再委託先（運営パートナー）・メンターと共にコンサルティング等の伴走支援、実証に係る費用面を事務局よりサポートすることで、スポーツチーム・団体、スポーツ庁産業のイノベーション創出に向けた活動を支援。

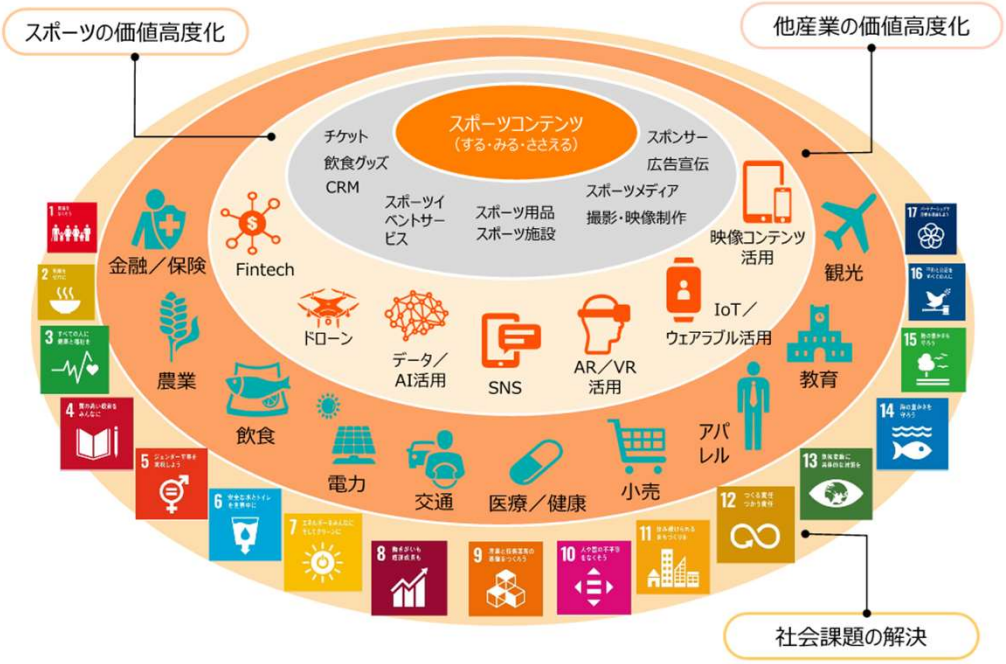
さらに、各地域2日間のイベント型で実施することで、地域のスポーツチーム・団体と全国の企業やメンターが交流し、協力体制を構築しながらプログラム運営を実施。

また、実際のプログラム運営手段、設計段階で必要な内容、SOIPの取組を手引きとしてまとめて作成。「スポーツアクセラレーションプログラム実践の手引き」としてノウハウを水平展開し、次年度以降も日本の各地域へ活動を広げていくことができるように事業を運営。

SOIPについて

スポーツ界のリソースを基に他産業と連携して、
世の中に新たな財やサービスを創出する基盤

（スポーツオープンイノベーションプラットフォーム）



出典：令和2年『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（第2回）』配付資料

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

スポーツを核とした地域活性化

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

スポーツとあらゆる産業の共創で、ビジネス創出を目指すアクセラレーションプログラム

事業コンセプト

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

『スポーツは成長産業だ』

誰も予想できなかったCOVID-19。2020年は様々な業界がダメージを受け、スポーツ業界への影響も大きい。1964年ぶりの東京オリンピックも過去初めての延期となり、まだまだ先行きは見えない状況。

ただし、このような逆風下でもスポーツ業界は負けない。スポーツの経験が、価値観や人生観を形作ってきた人は多いのではないだろうか。人々が一丸となり、それに携わるだけで一丸となることができる。見る者もやる者も一つになることができる、究極のエンターテインメントである。

今だからこそ。スポーツなのだ。「スポーツは成長産業だ。」

日本が一つになり、日本各地でスポーツ団体と企業が共創し未来を創るビジネスを創出する必要がある。そこには、間違いなく地域版Sports Open Innovation Platformが必要不可欠だ。

自発的にスポーツ産業の新たな未来が「地方」から創られる。そんなプログラムにしていくことを目指す。

事業コンセプト

INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD

事業スケジュール

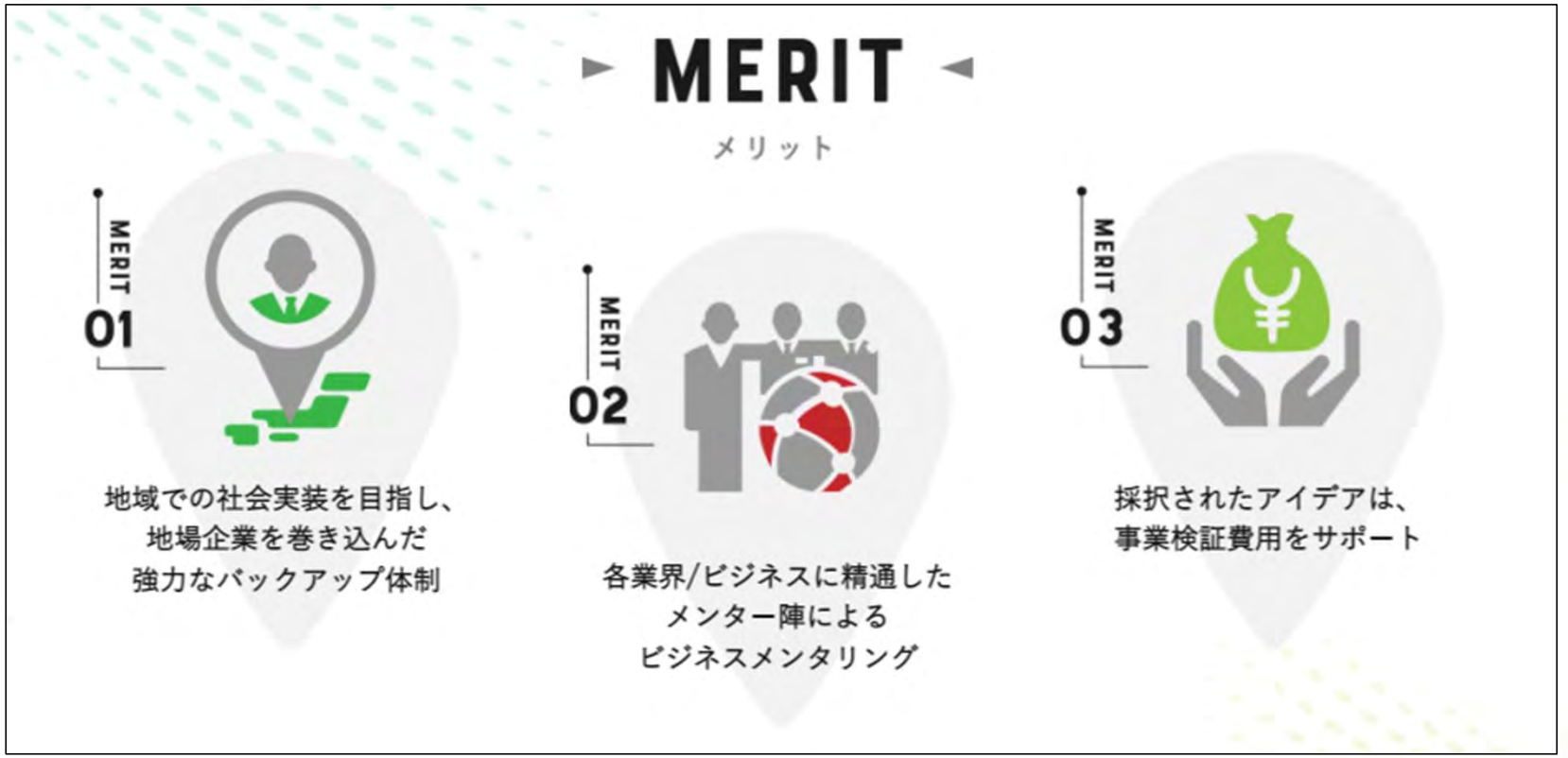
INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

2021年6月	2021年7月		2021年8月	2021年9月～10月	2021年11月	2021年11月～2022年2月	2022年2月	2022年3月
運営パートナー公募	運営パートナー・プログラム実施地域決定	ホストスポーツチーム・団体決定	募集テーマ策定	BUSINESS BUILD エントリー受付	BUSINESS BUILD	インキュベーション	DEMO DAY	インキュベーション
				書類選考・BUSINESS BUILD参加企業決定	KANSAI 11/5・6			
					HOKKAIDO 11/12・13			
					OKINAWA 11/19・20			
					CHUGOKU 11/24・25			

支援メニュー

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

イノベーション創出を支援するために、プログラムとして下記のメニューを用意



メンター・サポーター

イノベーション創出やオープンイノベーションでの事業開発に経験値の少ないホストとなるスポーツチーム・団体、又スポーツ領域での共創経験やリソースの少ないスタートアップに対して、ノウハウや実証時のリソース面での協力をする目的で、「メンター」と「サポーター企業」をアサイン。

メンターからはプログラムにおけるマッチング・採択企業の選定、ビジネスモデル構築のアドバイス、実証に向けたインキュベーション期間でのアドバイス等のメンタリングを支援。

サポーター企業からは実証に向けたインキュベーション期間での場所や技術提供、自社サービスとの連携等の支援を実施することで、プログラムを通じたマッチングと共創プロジェクトの成功に向けた支援体制を構築。

最終的には40社のサポーター企業、26名のメンターが本事業に参画。
メンターにはスポーツ領域での知見だけでなく、ヘルスケア・DX・メディア・エンタメ・新規事業開発など、各領域に精通するスペシャリストの方々を弊社の人脈を中心にアサイン。
これらの企業・メンターを各地域のプログラムに関与していただくことで、それぞれの地域内での人脈・ネットワーク構築にも寄与できるように設計。

メンター

INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD

藤田　豪
株式会社MTG Ventures
代表取締役

平地　大樹
プラスクラス・スポーツ・インキュベーション株式会社
代表取締役インキュベーター

常盤木　龍治
パラレルキャリアエバンジェリスト
株式会社EBILAB
取締役ファウンダー CTO CSO

大浦　征也
パーソルキャリア株式会社
執行役員
dodaエージェント事業部
事業部長

野口　功一
PwCコンサルティング合同会社
常務執行役員　パートナー

菅原　政規
PwCコンサルティング合同会社
ディレクター

メンター

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

深田　昌則
SUNDRED株式会社　エグゼクティブ・バイス・プレジデント兼CVO/CMO
カーマインワークス合同会社
代表

岸本　拓磨
日本アイ・ビー・エム株式会社
フューチャーデザインラボ
チーフプロデューサー

藤本　宏樹
住友生命保険相互会社
上席執行役員 兼 新規ビジネス企画部長 兼
SUMISEI INNOVATION FUND 事業共創責任者

星野　拡
エイベックス・ビジネス・ディベロップメント株式会社
役員付 チーフプロデューサー　兼
新事業開発グループ スポーツ＆
エンタテインメントユニット
マネージャー

鈴木　順
公益社団法人日本プロサッカーリーグ（Ｊリーグ）
社会連携部 部長

栗山　陽一郎
TMI総合法律事務所
パートナー弁護士

INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD

メンター

神武　直彦
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　教授

照井　翔登
株式会社CAMPFIRE
CAMPFIRE事業統括部
アライアンス担当

田中　駆
株式会社CAMPFIRE Startups
取締役
経営戦略室長

前沢　賢
株式会社北海道日本ハムファイターズ　取締役
株式会社ファイターズ スポーツ＆エンターテイメント　取締役
事業統轄本部長

本橋　麻里
一般社団法人ロコ・ソラーレ
代表理事

富山　浩樹
サツドラホールディングス株式会社
代表取締役 社長　兼　CEO

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

メンター

藤間　恭平
株式会社D2 Garage
ビジネスデベロップメント
マネージャー

福田　拓哉
九州産業大学
人間科学部スポーツ健康科学科
准教授

長谷川　昌男
MGスポーツ株式会社
代表取締役社長

尾上　正幸
広島県 商工労働局
イノベーション推進チーム
主任

千葉　亮太
大日本印刷株式会社
執行役員
マーケティング本部　本部長

浅井　辰彦
大日本印刷株式会社
マーケティング本部
未来社会デザイン室　室長

小賀野　龍也
湧永製薬株式会社
経営企画部

佐藤　晃司
広島テレビ放送株式会社
ＤＸ事業推進室
新規事業プロデューサー

サポーター

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

MTG Ventures

PLUS CLASS SPORTS INCUBATION

EBI LAB

パーソル キャリア

pwc

IBM blue hub

あなたの未来を強くする 住友生命

avex business development

公益社団法人 日本プロサッカーリーグ

ASSOCIATES

CAMPFIRE

CAMPFIRE Startups

HALF TIME

FIGHTERS

LocoSolare TOKORO CURLING TEAM

サポーター

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

SATUDORA HOLDINGS

TOPPAN

新どん研

北洋銀行

北海道新聞社

北海道

SAPPORO

MG SPORTS

DNP

HIROSHIMA SANDBOX

広テレ!

広島商工会議所

山口商工会議所

サポーター

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

ISCO

沖縄銀行

ヒト・モノ・コトを繋げる みらいおきなわ

琉球銀行

琉球新報

沖縄県 OKINAWA PREFECTURE

沖縄タイムス社

実証サポート費用

新型コロナウィルス感染症（COVID-19）の影響もあり、
資金面での課題も多いスポーツ産業において、
実証に係る費用の一部をサポートする仕組みも設計。

プログラム実施1地域あたり300万円の費用を上限に、BUSINESS BUILDで採択された
共創プロジェクトの実証時に必要なコストに対して補助金として支援を実施。

CAMPFIRE×地域版SOIP

サポーター企業である株式会社CAMPFIREと連携し、
クラウドファンディング『CAMPFIRE』×地域版SOIPの特別サポートの仕組みを構築。
クラウドファンディング実施時に専用ページへの掲出、担当者からの特別アドバイス等の
支援を通じてプロジェクト成功に向けたサポートを実施。

CAMPFIRE×地域版SOIPの特設ページ

https://camp-fire.jp/curations/innovation-league-sportsbb2021

プレスリリース

https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000251.000037194.html

運営パートナー

本年度のプログラムの運営、及び次年度以降の共創プロジェクトへの継続支援をし、
当該地域におけるスポーツオープンイノベーションの促進をしていくべく、
再委託先（運営パートナー）と共に事業を運営。

適切な再委託先とプログラム実施地域を選定するために、公募と審査を経て決定。
公募・審査の結果、下記の再委託先（運営パートナー）とプログラム実施地域が決定。

再委託先 （運営パートナー）	プログラム実施 エリア
株式会社北海道二十一世紀総合研究所（SPOPLA北海道）	北海道
大阪商工会議所（スポーツハブKANSAI）	関西
伊藤忠ファッションシステム株式会社（スポコラファイブ）	中国
株式会社レジスタ / スポーツデータバンク沖縄株式会社	沖縄

運営パートナー

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

株式会社 北海道二十一世紀総合研究所

SPOPLA HOKKAIDO

経済産業省 北海道経済産業局

大阪商工会議所

スポーツハブ KANSAI SPORTS HUB KANSAI

ifs itochu fashion system co.,ltd.

スポコラファイブ SPOCOLLAFIVE

経済産業省 中国経済産業局

REGISTA OKINAWA SPORTS MARKETING LABO

SPORTS DATA BANK Sports Data Bank Group

定例情報交換会

スポーツ庁・再委託先（運営パートナー）と共に、下記の日程で定例情報交換会を実施。
プログラムの運営に関わる連絡事項だけでなく、各地域間の事例・ナレッジの共有や交流を促進。

※合同キックオフミーティングは、メンター・サポーター企業の関係者も含めた会議体として実施。
※令和3年11月はBUSINESS BUILD開催月につき定例情報交換会の実施はなし。

定例情報交換会 実施日程	
合同キックオフミーティング	令和3年7月12日
第1回	令和3年8月5日
第2回	令和3年8月15日
第3回	令和3年9月14日
第4回	令和3年10月13日
第5回	令和3年12月22日
第6回	令和4年1月12日
第8回	令和4年2月16日
第7回	令和4年3月16日

事業スケジュール（プログラム運営）

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

BUSINESS BUILDの運営にあたって、下記のスケジュールで事業を運営

2021年5月 → 2021年6月 → 2021年7月 → 2021年8月 → 2021年9月 → 2021年10月 → 2021年11月 → 2021年12月 → 2022年1月 → 2022年2月 → 2022年3月

設計・準備

キックオフ

～7/28
スポーツ団体/サポート企業への声がけ・確定

9/15
パートナー企業募集開始

説明会

選考期間

BUSINESS BUILD

BUSINESS BUILD

インキュベーション

外部発信

DEMODAY

2/28
SOIP
(DEMODAY)

2021年11月
BUSINESS BUILD Monthly
※計4回の実施

KANSAI	9/27	11/5-6
HOKKAIDO	9/29	11/12-13
OKINAWA	10/7	11/19-20
CHUGOKU	10/5	11/24-25

ホスト企業

再委託先（運営パートナー）と連携しながら、プログラム実施地域に根差すスポーツチーム・団体を対象に、プログラムを通じて全国のスタートアップ・事業会社とのオープンイノベーション・共創で新規事業創出、新たな価値創出を実施する主体者として参画する「ホスト」を選出。

最終的に、今年度プログラムでは計11のスポーツチーム・団体がホストとして参画。

ホスト企業

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

ホストから、プログラムを通じて解決したい事業課題や地域課題をヒアリングし、募集テーマとして設定。令和3年度でアクセラレーションプログラム支援数32件を誇る弊社のノウハウを活用しながら、課題の抽出～最適な表現への言語化・自社リソースの整理などのコンサルティングを実施。

HOKKAIDO

【北海道エリア】 ホストと募集テーマ

THEME 01

レバンガ北海道

Basketball

急成長マーケットにおける
先端技術導入によるファンの活性化

THEME 02

レッドイーグルス北海道

Ice Hockey

伝統あるスポーツを革新、
未開拓マーケットへ浸透させる

ホスト企業

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

KANSAI

【関西エリア】 ホストと募集テーマ

THEME 01

ガンバ大阪

Football

365日、スタジアムから地域に広がる
新たなエンターテインメント体験

THEME 02

NTTドコモ
レッドハリケーンズ大阪

Rugby

変革するラグビーリーグ
新たなビジネス創出への挑戦

THEME 03

関西学院大学
競技スポーツ局

Multisport

KGAD

可能性を秘めた学生・
アマチュアスポーツの選手・環境強化

ホスト企業

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

CHUGOKU

【中国エリア】 ホストと募集テーマ

THEME 01 サンフレッチェ広島

Football

新スタジアムから拡がる
新たな地域連携

©1992 S.FC

THEME 02 広島ドラゴンフライズ

Basketball

ファンのエンゲージメントを
高める新たな観戦体験の提供

THEME 03 レノファ山口

Football

©2013 RENOFA

ダイバーシティを軸とした
新たな観戦体験の提供

ホスト企業

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

OKINAWA

【沖縄エリア】 ホストと募集テーマ

THEME 01

FC琉球

Football

スタジアムから沖縄全域・全国へ
人々の交流を広げる仕掛け

THEME 02

琉球アスティーダ

Table Tennis

スポーツ×エンターテインメント
による次世代ビジネスの創造

THEME 03

東北楽天
ゴールデンイーグルス

Baseball

プロスポーツキャンプを軸とした
経済活性化・新たなビジネス創出

プログラム公募

本事業の周知とプログラム参加企業の募集を目的として、各種プロモーションを実施。

ホストとの共創・オープンイノベーションによる新規事業開発・新たな価値創出を希望す企業を募るべく、国内最大級のオープンイノベーションプラットフォーム『AUBA』・メディア『TOMORUBA』を活用した告知を実施。更にはSNSやWEB広告による拡散も実施し、全国から公募を実施。
AUBAやTOMORUBAに登録している2万人以上のユーザー、FacebookやTwitterアカウントのフォロワーなど、オープンイノベーションや新規事業開発に関心のある事業会社・スタートアップ・自治体の方々に情報を届けるようにプロモーションを展開。

また、オンライン説明会の開催、再委託先（運営パートナー）からの告知も実施し、オンライン・オフラインを問わず全国に周知させるように様々な施策を講じて展開。

結果、説明会には総数424名、プログラムには総数284件 / 201社がエントリー。

■プロモーションを実施内容
①告知用WEBページの制作
②プレスリリース配信
③インタビュー記事
④AUBA登録企業からのソーシング
⑤各種SNSでの配信・WEB広告の運用
⑥オンライン説明会の開催・レポート記事の公開

プログラム公募

■告知用WEBページ制作

本事業の認知拡大とプログラムの内容、各ホストが求める募集テーマの内容を周知させ、プログラム参加企業の集客をするための専用WEBページ（ランディングページ）を制作。（事業全体用と各地域用で、計5枚のランディングページを制作）
制作したページはオリジナルでのデザインやコンセプトの企画はもちろんのこと、前述の「募集テーマの設定」と同様、これまでのオープンイノベーション支援のノウハウを活用しながら、共創パートナーとなるスタートアップや事業会社に「どんな情報を、どのような表現で、どの順番で伝えるべきか？」をコンサルティングしながら企画して展開。

プログラム公募

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■プレスリリース配信

プログラムの公募開始のタイミングでプレスリリースを弊社から配信。
スポーツ庁、事務局や運営パートナーのメディアリレーションも活用しながら周知を実施。

PR TIMES プレスリリース・ニュースリリース配信サービスのPR TIMES

Top | テクノロジー | モバイル | アプリ | エンタメ | ビューティー | ファッション | ライフスタイル | ビジネス | グルメ | スポ

スポーツ庁とeiicon companyが運営するアクセラレーションプログラム『INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD』始動！

全国４地域で同時開催！全国のスポーツチーム/団体がパートナー企業の募集開始！スポーツとあらゆる産業の共創で、ビジネス創出を目指すプログラム

eiicon company

2021年9月15日 11時00分

日本最大級のオープンイノベーションプラットフォームAUBA（アウバ）を運営するeiicon company（所在地：東京都港区南青山、代表：中村 亜由子）は、スポーツ庁より受託運営している、令和3年度スポーツ産業の成長促進事業「スポーツオープンイノベーション推進事業（地域版SOIP（※）の先進事例形成）」（以下、本事業）において、全国4地域（関西、北海道、中国、沖縄）にて、アクセラレーションプログラム『INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD（イノベーション リーグ スポーツ ビジネスビルド：以下「本プログラム」）』の始動、ならびに各地域のスポーツチームとともにスポーツ産業の新たな未来をつくるパートナー企業の募集を開始いたします。

eiicon companyは、スポーツ庁より本事業を受託。同庁や運営パートナーの皆様とともに、企画・設計・運用からPR戦略まで、本事業ならびに本プログラムの運営全般を強力にサポートしてまいります。

『INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD』
< https://eiicon.net/about/innovation-league-sportsbb2021/ >

スポーツ庁

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

スポーツとあらゆる産業の共創で、ビジネス創出を目指すプログラム

地域から日本全土を着火させる。

【スポーツ庁 x eiicon company】『INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD』

□『INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD』について

『INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD』は、スポーツの力とあらゆる産業の共創で、地域の社会課題を解決しながら、新たなビジネス・価値の創出を目指すプロジェクトです。

各地域のスポーツチーム/団体は地域に根付いているからこそ、地域で抱える社会課題や、地域として目指す未来・ビジョンをより明確に把握しています。エントリーいただいた事業アイデアの中から書類選考で選ばれたパートナー企業は、スポーツチーム/団体と共に2日間のBUSINESS BUILDでディスカッション・ビジネスプランのブラッシュアップを実施し、新たな事業の骨組みを創り上げます。

その中から採択されたパートナー企業はインキュベーションに入り、地場企業や団体、全国のサポーター企業、スポーツビジネス・各業界に精通したメンターの協力のもと、共創ビジネスアイデアの社会実装・事業化を目指していきます。

今回は、北海道・関西・中国・沖縄が舞台。スポーツを核とした地域活性化を実現し、各地域から、日本全土へ、そして世界へと、「スポーツの成長産業化」を目指します。

プログラム公募

■インタビュー記事

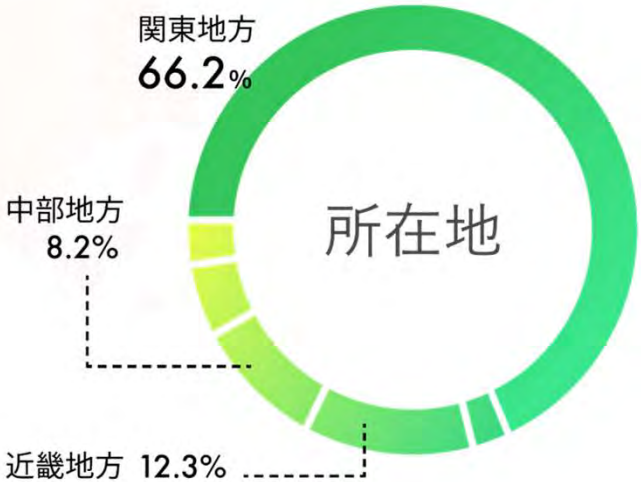
運営パートナーによる地域の特色や地域課題の情報発信、ホストによる自社紹介や課題の背景も含めた募集テーマに関する情報発信を目的として、インタビューを実施。その内容を編集してWEB記事としてTOMORUBA上に公開。
プログラムの認知拡大による応募企業数の増加はもちろんのこと、地域課題や募集テーマの詳細を認識いただくことで応募内容の質の向上にも寄与できるように、取材内容を企画・設計しながら制作を実施。

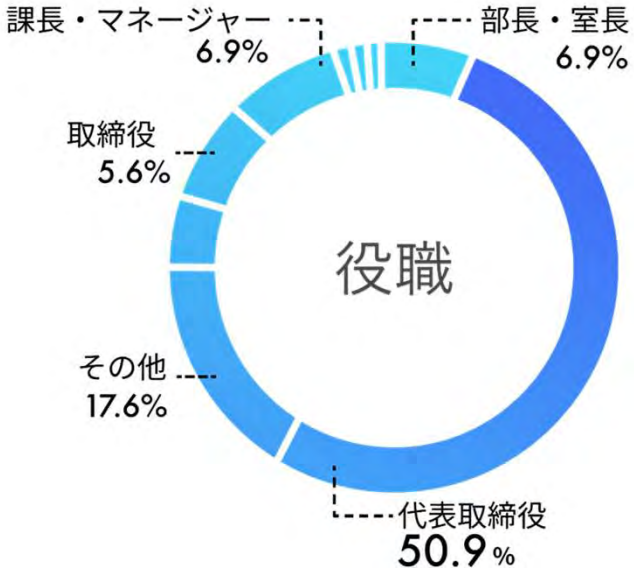
プログラム公募

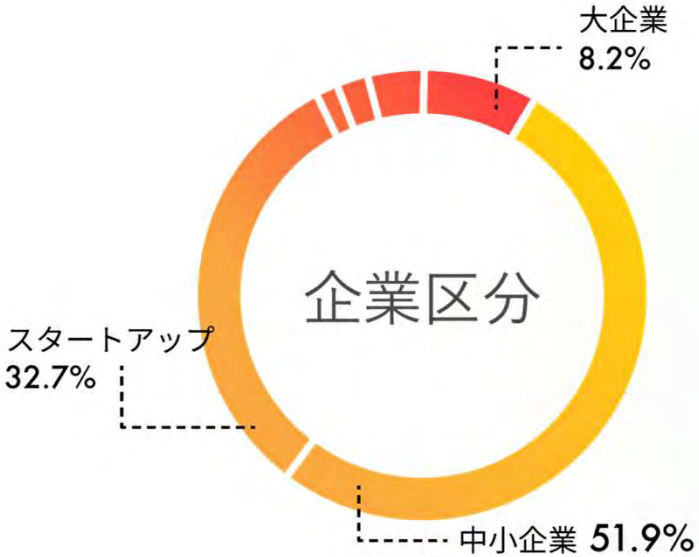
INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■AUBA登録企業からのソーシング

22,000社以上（※プログラム公募当時）の法人登録があるAUBAのデータベースの中から、
募集テーマにマッチする企業をリストアップし、プログラムへのエントリーを促す個別アプローチを実施。







プログラム公募

■各種SNSでの配信、WEB広告の運用

本事業専用Facebookアカウントを開設して設置。公募期間中は断続的な情報発信を実施し、事業の認知拡大とプログラム応募企業の集客に活用。
また、AUBAとTOMORUBAのFacebookやTwitterアカウントのフォロワーへの情報発信、各種SNSやWEB上での広告運用も実施し、全国のビジネスユーザーに対して訴求。

Facebook投稿

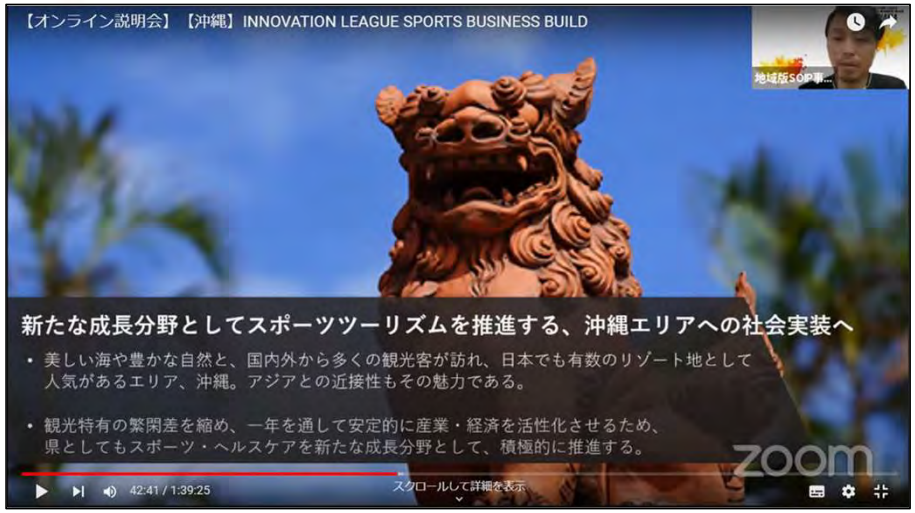
Facebook広告

プログラム公募

■説明会、レポート記事

北海道・関西・中国・沖縄の地域別にオンラインにて説明会を開催。運営パートナーによる地域の特色や地域課題の情報発信、ホストによる自社紹介や課題の背景も含めた募集テーマに関する情報発信・参加者との質疑応答、ゲスト登壇者によるパネルディスカッションを通じた提案のヒントになる情報提供を目的としてコンテンツを設計し、企画・運営を実施。
また、説明会の内容をアーカイブ動画として公開、当日の模様を取材・編集したレポート記事の公開などを展開し、当日の参加者のみならず広く説明会の内容を周知できるようにプロモーションを実施。

オンライン説明会の模様



説明会レポート記事

説明会アンケート 回答まとめ

Q：本イベントへのご意見・ご感想、ご質問があればご記載ください

結局はマネタイズのリスクがエントリー側にあるのではないか？という不安感を払拭しないと上手く進まないんじゃないかな、、？とは思いました。
大変有意義な時間でした。
多くのスポーツチームの方々と協力して、当社が有するスポーツ観戦をより充実させるサービスを少しでも多くの方にご利用いただきたいと考えておりました。 今回の説明会を通じて、レバンガ北海道さま、レッドイーグルス北海道さまのチームの特徴やファンの方の特徴などを知ることができ、各チームの良さを最大限に引き上げるために、当社のサービスを各チーム用にカスタマイズするイメージを持つことができました。ありがとうございました。
事業検証費用、1エリアあたり最大300万円とありますが、採択者の合計が最大300万円との理解でよろしいでしょうか？
各チームが抱える課題を具体的に教えいただくとともに、それを踏まえて募集企業に求めるものが明確に分かり、エントリーに大変参考となりました。ありがとうございました。
今後の地域活性化の起爆剤になる可能性があると思いました。
スポーツをオープンイノベーション、ビジネスと掛け合わせるという新しい概念は素晴らしいです。

説明会アンケート 回答まとめ

Q：本イベントへのご意見・ご感想、ご質問があればご記載ください

スポーツ庁受託事業も相当な金額に膨れていますので、このような機会が透明性、可視化に繋がりますし、本来は取り合い、競争の原理でしょうが、スポーツらしく協働：協調も重視すべきですので、全ての事業にこのような説明会があればと思いました！
沢山の方がきいて、沖縄をスポーツの力で盛り上げていただきたいです
ワクワクするようなご提案をさせて頂きます。
スポーツが老若男女が楽しめるエンターテイメントであり、それが地域活性やビジネスになる可能性を無限大に秘めている事を再認識でき、 とても有意義でした。
セッションに関しましても、またその後の各クラブチームからのご発表に関しましても、非常に引き込まれる内容で、ありがとうございました！ どのビジネスでも同じかもしれませんが、顧客接点、タッチポイントをいかに創り、いかに可視化するかは課題でもあり、チャンスでもあるなと感じた次第です。 良い機会をいただきまして感謝申し上げます。
スポーツビジネスの可能性について、とても勉強になりました。ありがとうございました。沖縄の魅力とスポーツを掛け合わせたビジネスを考えていきたいと思います。

プログラム公募

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

結果、説明会には総数424名、プログラムには総数284件 / 201社がエントリー

■公募結果（北海道）※募集期間：令和3年9月15日～10月15日

説明会 申込数	BUSINESS BUILD エントリー数	書類選考通過企業
74名	53件 / 35社	レバンガ北海道（3社） 株式会社VRooM ／ 株式会社ShimaFuji IEM ／ 株式会社エス・アイ・ジェイ
		レッドイーグルス北海道（3社） tazawa.co.ltd ／ CBC株式会社 株式会社Point　※体調不良でBUSINESS BUILD当日は欠席

■公募結果（関西）※募集期間：令和3年9月15日～10月8日

説明会 申込数	BUSINESS BUILD エントリー数	書類選考通過企業
208名	89件 / 70社	ガンバ大阪（3社） OpenStreet株式会社 ／ 株式会社シンク ／ 株式会社GINKAN
		NTTドコモレッドハリケーンズ大阪（2社） リアルワールドゲームス株式会社 ／ CBC株式会社
		関西学院大学 競技スポーツ局（2社） 株式会社ユーフォリア ／ オンキヨースポーツ株式会社

プログラム公募

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

結果、説明会には総数424名、プログラムには総数284件 / 201社がエントリー

■公募結果（中国）※募集期間：令和3年9月15日～10月29日

説明会 申込数	BUSINESS BUILD エントリー数	書類選考通過企業
54名	73件 / 48社	サンフレッチェ広島（1社） 株式会社フューチャーセッションズ
		広島ドラゴンフライズ（2社） 株式会社ビーライズ ／ 株式会社ShimaFuji IEM
		レノファ山口（2社） ケアプロ株式会社 ／ TANOTECH株式会社

■公募結果（沖縄）※募集期間：令和3年9月15日～10月22日

説明会 申込数	BUSINESS BUILD エントリー数	書類選考通過企業
88名	69件 / 48社	FC琉球（2社） リアルワールドゲームス株式会社 ／ OKTコミュニケーションズ株式会社
		琉球アスティーダ（3社・2チーム） 有限会社ツーボックス・ツボデリ沖縄＋株式会社アスリートフードマイスター ／ 株式会社タニタヘルスリンク
		東北楽天ゴールデンイーグルス（2社） 株式会社琉球DigiCo ／ 株式会社タニタヘルスリンク

BUSINESS BUILD

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■BUSINESS BUILD（ビジネスビルド）について

『INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD』と題して、全国４箇所でアクセラレーションプログラムを開催。書類選考を通過した企業とホストが、メンターや事務局のサポートを受けながら2日間のディスカッションを通じて、事業プランを策定。ブラッシュアップされた事業プランを2日目のプレゼンで発表し、実証・実装に向けたインキュベーションへと進む事業プランと企業を採択。

BUSINESS BUILD 当日の模様

BUSINESS BUILD

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■開催概要

■INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD開催概要

地域	日程	会場	参加メンター
北海道	令和3年11月12日・13日	ACU-Y（読売北海道ビル）	菅原氏、藤本氏、深田氏、 大浦氏、平地氏、星野氏、岸本氏、 鈴木氏、照井氏、田中氏、藤間氏、 福田氏、富山氏
関西	令和3年11月5日・6日	ナレッジキャピタル（グランフロント大阪）	菅原氏、鈴木氏、長谷川氏、 大浦氏、常盤木氏、岸本氏、平地氏、 照井氏、田中氏、千葉氏、浅井氏、 深田氏、藤本氏
中国	令和3年11月24日・25日	RCC文化センター	藤田氏、田中氏、照井氏、鈴木氏、 深田氏、平地氏、常盤木氏、藤本氏、 佐藤氏、尾上氏、中村
沖縄	令和3年11月19日・20日	TOYOSAKI プラットフォームセンター（トヨプラ）	大浦氏、菅原氏、鈴木氏、深田氏、 田中氏、平地氏、常盤木氏、岸本氏、 照井氏、藤本氏

BUSINESS BUILD

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■採択結果（計12プロジェクト）

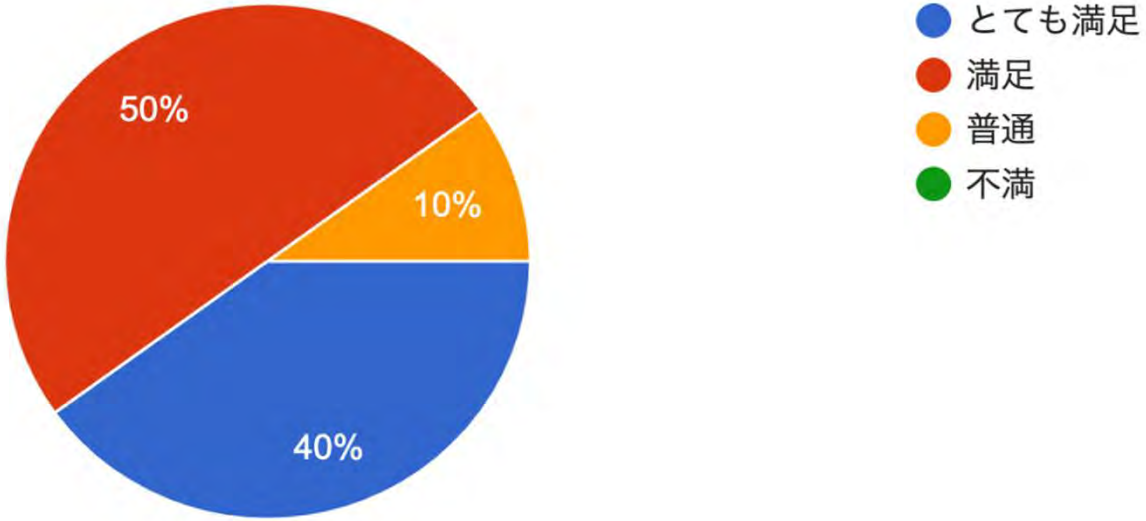
地域	ホスト	採択企業	共創タイトル
北海道	レバンガ北海道	株式会社VRooM	xR活用でファンコミュニケーション及び観戦体験・機会の創出
北海道	レッドイーグルス北海道	tazawa.co.ltd	モバイルテクノロジー活用×来場体験価値向上
関西	ガンバ大阪	OpenStreet株式会社	ガンバサイクルにより地域貢献・SDGs貢献
関西	NTTドコモレッドハリケーンズ大阪	リアルワールドゲームス株式会社	レッドハリケーンズウォークでファンの健康促進とエンゲージメント向上
関西	NTTドコモレッドハリケーンズ大阪	CBC株式会社	参加型観戦体験価値の創出によるファンクラブ有料会員の獲得
関西	関西学院大学 競技スポーツ局	オンキヨースポーツ株式会社	競技選手パフォーマンス向上プロジェクト
中国	広島ドラゴンフライズ	株式会社ビーライズ	新たなXRコンテンツ制作によるファンエンゲージメントと収益性の向上
中国	レノファ山口	ケアプロ株式会社	誰もが集うスタジアムに
沖縄	FC琉球	リアルワールドゲームス株式会社	琉球クリーンウォーク～沖縄の課題解決ゆいまーるのプラットフォーム～
沖縄	FC琉球	OKTコミュニケーションズ株式会社	AWAPASSプラットフォームを活用した、FC琉球ホームにおける秘密兵器
沖縄	琉球アスティーダ	株式会社タニタヘルスリンク	アスティーダが沖縄の健康をかえる！日本初の【トークン】を絡めた健康プログラム！
沖縄	東北楽天ゴールデンイーグルス	株式会社琉球DigiCo	ならいゴト×コミュニティ～いろんな学びのできるプラットフォーム～

BUSINESS BUILD
アンケート結果

BUSINESS BUILD参加者・関係者に対してアンケートを実施

本日の満足度をお選びください。(いづれかを選択)

10 件の回答



上記満足度の理由を教えてください。

メンター皆様からの貴重なご意見が勉強になりました
提案者それぞれの熱意のこもったプレゼンをお聞きすることができました。一社残念ながら体調不良で欠席されたようですが、思いを感じることができました。
今、VR、XRの活用が今後どの様に企業に必要になり利用できるのかが興味があり参加させていただきました。、色々な角度からのアプローチがあり、映像制作とは違う市場がありクロスオーバーできるかが今後の課題であると感じてます。
現場で携わる者の視点で考えると、参考にはなりましたがこれわ！というのがなかった。
プレゼンまでのスケジューリングの改善
各社のアセットを生かしたアイデアがブラッシュアップされており、メンターの方のアドバイスがビジネス化に向けて可能性を感じるモデルにまとまっていました。
自社サービスの強みを見直す良い機会となった
プロフェッショナルの方々と自分たちのアイディアをキャッチボールできる、ものすごく贅沢な時間をちょうだい出来たことに感謝致します。 それだけでも本当に価値がありました！

上記満足度の理由を教えてください。

メンターのご意見は大変に参考になりました
メンターの様々な視点での助言により、自分たちのリソースをいかにして課題の解決に活用できるかを見直し構築することが出来た。

本イベントへのご意見・ご感想をご記載ください。

上記満足度の理由がそのまま感想となります。
想いを形にするという、このようなイベントはもっと多く開催されるような流れを生み出していただきたいです。
地域にフォーカスしながらスポーツの可能性を感じられてよかったと思います。
チームやメンターの皆様と直接コミュニケーションできた機会が良かった
今回は参加させていただきありがとうございました！そして関係者のみなさま本当にありがとうございました！ この２日間がこんなに濃縮な時間になると思いませんでしたが、何段階も自分を引き上げてくれる時間でした。 このプロジェクトがもっと多くの人に知ってもらい、あらたなチャレンジができるステージがあることを知っていただきたいですね。 短くてすみません！本当にこれから頑張ります！
メンターの人数が多すぎると、アドバイスや意見が分かれて混乱するので、もう少し少なくてもいいのでは？
自分たちにはない目線でスポーツや文化にXRがいかに活用できるかを発見できる機会にもなりました。 本当に本当に貴重な機会をいただき、ありがとうございました。

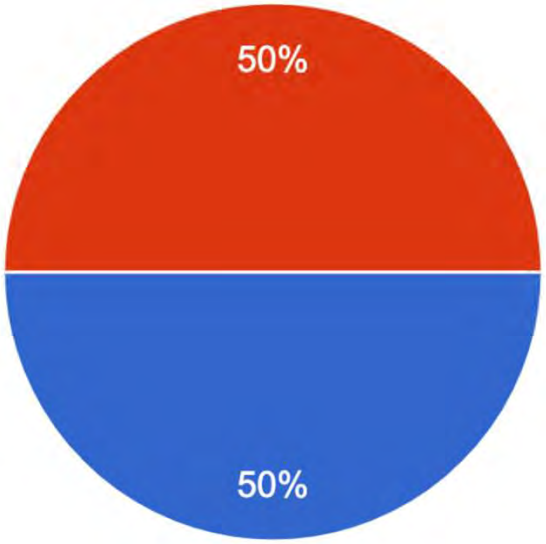
次回BUSINESSBUILDが開催される場合に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

道内のスポーツチームのニーズや課題の解決に少しでもつながればと思っています。
コミュニケーションの濃厚化
北海道でも札幌以外の地方での開催など期待したいです。
この経験を基に次に繋げます。次の機会をお願いします
学生招致に力を入れていただきたいです！
今後、他の各エリアと連携していきたいので積極的支援支援をお願い致します。

【北海道エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：4

【ビジネスビルドについて】本日の満足度をお選びください。(いづれかを選択)

4 件の回答



- とても満足
- 満足
- 普通
- 不満

HOKKAIDO

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【北海道エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：4

【ビジネスビルドについて】上記を選ばれた理由をご記載ください。

事務局様含め関係者様全員のご尽力により、選ばれるべき企業の選ばれるべきソリューションが体現され、イベントとして成功に先導されていたこと。
採択企業との共創だけでなく、メンター含めた企業間の繋がりが持てたこと
今回のミーティングに参加させていただいたことで、もちろん事業に向けた取り組みについて前進することは前提として、自社のことを再確認することができたが最大の効果。自社の立ち位置、強み、方向性、他者からの視点など、参加企業やメンターのかたのひとつひとつの問いかけが、自分への問いかけになって、整理することができたのが本当に大きい。
メンター陣での議論が良かった。ただ、提案がソリューションを使って欲しいというものに留まってしまっていたのは残念。

HOKKAIDO

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【北海道エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：4

【ビジネスビルドについて】次回開催される場合に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

・パートナー企業によるプレゼンの時間は１社当たり最低でも45分～60分は欲しいところかと感じました。 ・予算規模についてもう少しあると良いかと感じました。ファイナンスやインベストを組み合わせて補う等は如何でしょうか？
要望ではないですが、実施後のメンターを定めるのはホストチームやメンターで決めるだけでなく、採択企業の意見も反映させるような形の方が良かったかなと思います。（相性もあると思うので) また、メンターの方々がローテーションするのは初日の最初だけで、そのあとはいずれかの企業に固定でも良かったかなと思います。そうすることでブラッシュアップしやすくなると思いますし、企業の方々もいろんな意見を聞きすぎて結果根本ぶれることもなくなると思うので。
最終日のプレゼン時間、６分間だけでなくもう少し、あってもよいのではプレゼン受ける側の感想です。
上記と関連しますが、本来の趣旨に照らすと、来年継続開催の場合は、チームからの募集テーマにも、新たな価値創造につながるもの、地域に貢献するものといった条件を入れるようにしてはどうでしょうか。

HOKKAIDO

【北海道エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：4

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【今後について】インキュベーション期間に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

オンラインでも良いので、途中経過のフィードバックがあれば幸甚に存じます。
継続するためには初年度に意味のある共創事業にしていくことだと思うので、実施までの継続的なサポートをいただければ幸いです。
ここからのインキュベーション期間は私たちにとって未知の世界ですので、事務局やメンターの方々から、様々な角度でアドバイスをいただきたいです。
最後のプレゼンで案を説明しきれないのはもったいないので、プレゼン時間を10分に伸ばしては？一方で２日目午後のメンタリング時間は不要かも？あそこで迷ってブレてしまって、プレゼンがイマイチになるのは残念。午後はしっかりと自分達でプランを練る時間にしてはどうか？もちろん、その間も必要に応じて個別にメンターを呼んで少し意見聞くとかできるようにして。

HOKKAIDO

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【北海道エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：4

その他、ご意見・ご感想がございましたら、ご記載ください。

準備を含めれば相当の期間、事務局として大変なご苦労があったかと思います。 弊社としても参加させていただき、たくさんの学びをいただきましたこと、感謝申し上げます。まだこれからのエリアもあり、引き続き休む間もないかと思いますが、皆様お身体ご自愛いただき、イベントの成功を祈念しております。 ありがとうございました。
このような機会を与えていただき、ありがとうございます！！

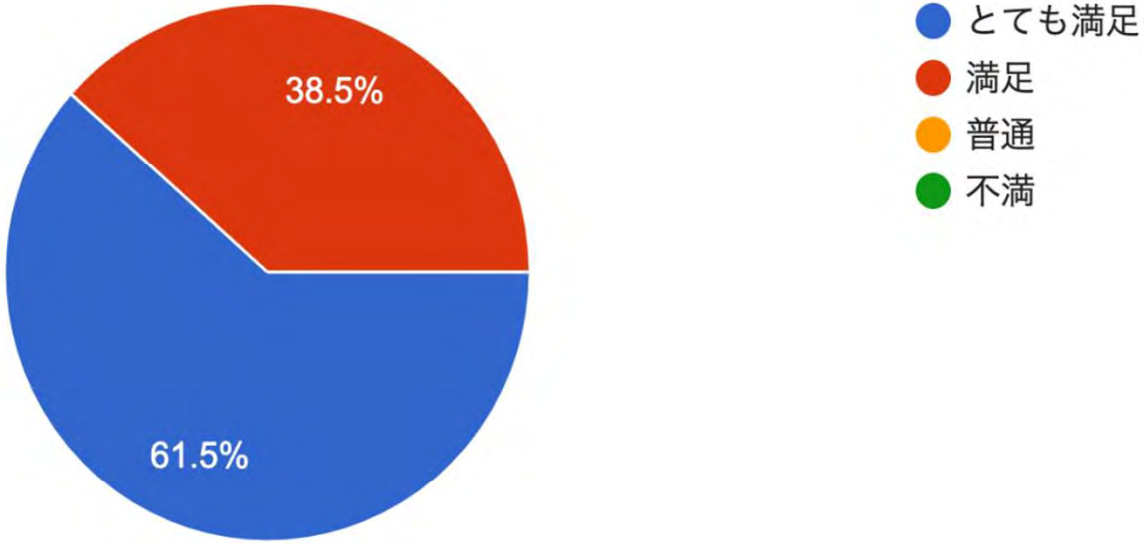
KANSAI

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【関西エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：参加（書類選考通過）企業 ／ 回答数：13

本日の満足度をお選びください。(いづれかを選択)

13 件の回答



KANSAI

【関西エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：参加（書類選考通過）企業 ／ 回答数：13

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

上記満足度の理由を教えてください。

ホスト企業、メンターの方々とディスカッションを進めることで自社コンテンツのメリット・デメリットを再確認しながら、より深い事業の話までできたこと
自分たちの事業に対して多角的な意見をいただき、視野が広がった
メンター陣からのアドバイス
様々なメンターの方からのアイデアを頂くことができ、とても参考になりました。 弊社の課題感も含めて忌憚ないご意見をいただくことができ、今後の事業としての拡大も考えることができました。
弊社サービスの理解が改めて深まったこと、また、他社様のサービスや様々なアイデアを伺うことができ大変学びになった。
沢山の意見を聞くことができ、勉強になりました。ややメンタリングひと枠ずつの時間が短く濃い話ができなかったのが残念に思いました。事業内容等の説明は全体に一度やらせていただくなどがあればもう少しスムーズに本題に入れたように思います。
チーム、様々な専門の持つメンター、事務局の方など多くの方に事業や展開に関して意見、アドバイスをいただき集中的に事業を整理する場になり満足しています。
素晴らしいメンター陣、そしてスタッフの皆様
たくさんメンターの方々からご意見を伺うことができ、自社のサービスについて深く考えるきっかけになりました。 普段中々関わることができない分野の方とお話しできて、サービスの可能性を再発見できました。

上記満足度の理由を教えてください。

メンターやスーパーバイザーとの出会い
自社のビジネスについて、普段見えていない視点でざっくばらんに意見を頂戴したため。 本コンテスト以外の部分でも参考になりました。
少数チームだったので濃厚な議論が出来たことやメンターさんも事業理解を深く頂きやすかったこと。
沢山のメンターから違う意見をインプットができました。

KANSAI

【関西エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：参加（書類選考通過）企業 ／ 回答数：13

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

本イベントへのご意見・ご感想をご記載ください。

他企業様との交流も含め、非常に満足度の高いイベントでした。 ありがとうございました。
チームとの繋がりを持つ機会が出来たこと、メンター陣からの貴重な意見を伺えたことがよかったです
また参加出来るような案件がありましたら、是非参加させて頂きます。
2日間にわたり、親身にご相談に乗ってくださったメンター、事務局の皆様に心より感謝申し上げます。
資料作成とピッチ準備のタイミングが難しかった。
チームへのブリーフィングをもっと事前にやって貰えると助かります。 コロナで潮目が完全に変わりましたので今までの興行スタイルでは成り立ちません。 その認識が有るからこそスタートアップとの協業に意味が有ります。 是非、皆さまが前のめりになりましょう！ 私も常に現場に立ちます。

KANSAI

【関西エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：参加（書類選考通過）企業 ／ 回答数：13

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

次回BUSINESSBUILDが開催される場合に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

最終プレゼンの時間をもう少し下さい
次回も今回のような機会をご用意頂ければ嬉しく思います！
またこのような機会を作って頂ければ嬉しいです。本日は誠にありがとうございました。
是非多くのチームに参加をして貰いたいです。
チームに限らず、自治体や企業などとの連携・事業創出の場もあればうれしいです。
補助金の金額を増やしていただきたいです。

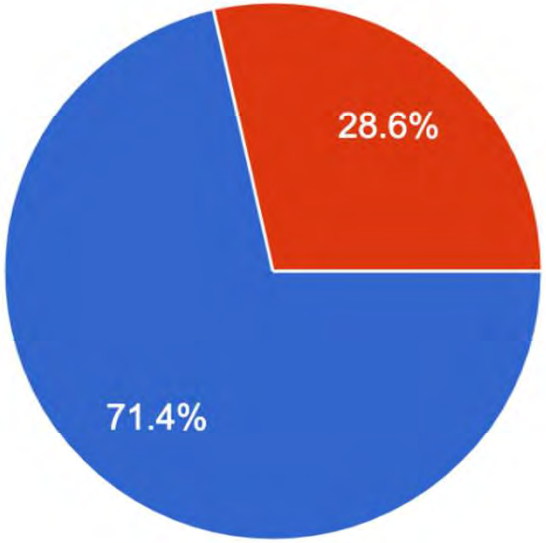
KANSAI

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【関西エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：参加（書類選考通過）企業 ／ 回答数：13

【ビジネスビルドについて】本日の満足度をお選びください。(いづれかを選択)

7 件の回答



- とても満足
- 満足
- 普通
- 不満

KANSAI

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【関西エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：7

【ビジネスビルドについて】上記を選ばれた理由をご記載ください。

・色んな方にチームを知ってもらういいきっかけになった。 ・普段の仕事ではない思考をすることで考えの幅が広がった。 ・通常知り得ない素晴らしい人たちに出会うことができた。
参加者、ホスト、メンターがとても前のめりで参加していたこと
２日間の熱気が伝わり、新しい価値創造につながると感じた。
地域スポーツチームの事業上の課題解決のためには、コミュニティーとのより深い連携が必要になっている中、スタートアップのテックや事業アイデアを活用し地域課題解決に繋げると言うこと自身がWIN-WINを生み出せるいい座組みの可能性を感じました。
大学スポーツにとって今後必要になると考えられることを学ばせていただきました。今回の共創がうまくいけば、「とても満足」に変更いたします。
スポーツビジネスの可能性を感じたことと、皆さんの意見が大変参考になりました。今後の弊社事業に生かせる内容であったと思います。
新しい領域でのイノベーション創出において非常に学びが大きかった。普段接点のないスポーツチームやメンターの方々との議論が刺激的だった。

KANSAI

【関西エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：7

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【ビジネスビルドについて】次回開催される場合に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

早目の事前資料送付を希望。（出来ればプレゼンの事前録画&送付）
運営時の業務効率の改善
２日間の熱気が伝わり、新しい価値創造につながると感じた。
各スポーツチームの親会社（マネジメント側）にも出席頂くことが出来れば、企業のスポーツチームや事業オーナー自身が、スポーツを通じた社会課題解決の重要性を理解頂けると感じた スポーツ界の重要課題の一つにジェンダー問題がある。今回もスポーツ系のコミュニティーの方々では圧倒的に男性が多い。チーム、スタートアップ、自治体、メンターでも約1/3以上は女性である方が望ましく、その分、アイデアや意見もより多様性を確保出来る
大学スポーツの課題がより一層、共有されること、認識されること、でしょうか。
あまりステークホルダーが多くなってもいけないのかもしれませんが、地元の自治体もスーパーバイザーかメンターに加わってもいいのかもと思いました（立場上コミットしづらいでしょうから、あくまでもメンターかスーパーバイザーで）。 その関係で言うと、せっかくの地域版SOIPですので、自社のサービスをチームに使ってもらうというような提案ではなく、地域での価値創造につながる提案を条件にした方がよいかなと感じました（チームからの募集内容にもその視点を必須とする）。 あと、できればこの取組みは全国全地域に拡大していってほしいと感じました。素晴らしい取組みだと思います。

KANSAI

【関西エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：7

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【今後について】インキュベーション期間に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

スポーツチームや行政側に、より事業拡大やオープンイノベーション活動に理解のある幹部層をこういう場に連れ出し、議論に参加して頂く必要があると思います。
まずホストチーム側の強いコミットを期待したいです。選んだ以上は必ず実現していかないと採択されたスタートアップに申し訳ないので。 あと、これは個人的な希望ですが、今後のインキュベーション期間中のメンタリングの主担当は、できれば大阪で担わなかった人、ボランティア参加以外のメンターに期待します！もちろん自分自身も必要に応じてサポートします。
中小企業の支援団体（中小企業診断協会・中小機構　等）が参画し、より具体的な支援ができると良いと思いました。ただし、支援団体は経済産業省経由、スポーツ庁とは別の省庁である為、調整は必要であると思いますが。中小企業診断協会であれば、私からも相談は可能です。
大学スポーツですから主人公はあくまでも学生です。やはり学生が積極的に取り組めるものや、学生が成果を実感できるものに仕上げられ、それが結果的に支える人々の楽しみや喜びに繋がればと期待します。

KANSAI

【関西エリア】BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：7

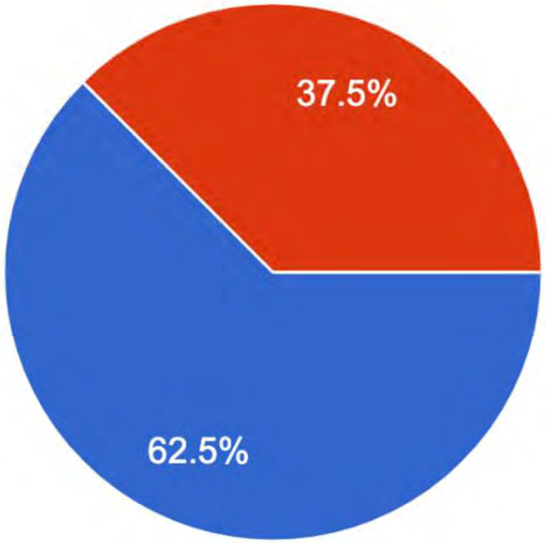
INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

その他、ご意見・ご感想がございましたら、ご記載ください。

スポーツを軸にした新しい産業創造に向けて皆様のご活躍を祈念しております。 今回は貴重な時間を頂きありがとうございました。
今回、東京以外の地域でこういう取組みをしていることに大きな意味があると思います。各地スポーツ界の財政的な苦戦が多い中、いろいろなアイデアがまだまだいろいろ出てくることと期待しています。
書類選考を通過した企業様と、解決すべき課題についてもう少し深く話し込む時間があっても良かったかなと思います。
本当に活力がありスポーツ界を動かしていくことができる人たちの集まりだと感じました。我々はまだまだ新参者でありますが、お役に立てるようにビジネス構築を思料して参ります。 また、細かいですがホストのスポーツ団体の皆様がお金が無いありきの考え方だけで、挑まれていることに少し疑問を持ちました。 更に、採択されなかった3社の企業チームの皆様の今後のフォローももっと必要であるとお感じました。
・１日目もしくは２日目の夜にチーム・メンターメンバーでの懇親会設定してはどうでしょうか？会費制で（の方が）いいと思います。みんなで議論できるので。 ・２日目は基本メンタリングタイムではなくチームで案を練る時間に充てた方がよりよい案が出る気がします（案を練る中で疑問が生じたらその場でメンターに相談できる、みたいな方式で）。 ・メンター同士をペアにしてメンタリングする仕組みは視点が広がって非常に有効と思いました。

本日の満足度をお選びください。(いづれかを選択)

8 件の回答



- とても満足
- 満足
- 普通
- 不満

上記満足度の理由を教えてください。

自分の知識だけではできないことができたから
メンターの方からの熱いフィードバックのおかげで、時間経過とともに形が出来ていき、自社の強みを整理するきっかけにもなりました。
発散の時間でいろいろなインサイトをいただけた。メンターのみなさんが親身になってくれて指摘だけでなくてこうなるともっとよくなるよという意見までいただけた。
○→メンタリングの機会が多く貴重なご意見をいただけました。 △→クラブと提案者の擦り合わせの時間がもう少し欲しかったです
様々な方の話を聞けたり、自社の提案をブラッシュアップしたりできたから。
eiiconのサポート担当者さんをはじめ、多くの方がサポート・アドバイスをして下さりとても心強かったです。
いろいろなご意見いただきありがとうございました。
多くのメンター方とのアドバイス

本イベントへのご意見・ご感想をご記載ください。

チームとの自己紹介の時間は欲しかった
2日で発表まで行くということで、締切効果もあり、やり切れたと思います。 本当に貴重な経験になりました。
2日間濃密な時間を過ごさせていただきました！ 2日間つめつめなスケジュールだからこそできたところもあると思います。 ありがとうございました！
メンタリングにおけるご意見やプレゼンの整理方法など大変参考になりました。また、様々な方とのネットワーキングもありがたかったです。
今までにあまり経験したことのない機会だったので、楽しく、勉強になりました。今回のイベントをきっかけに、なにか新たなビジネスや交流が生まれていけばいいなと思いました。
色々方と話し合う事で、新しい見方・考え方を学ぶいい機会となりました。
もう少し時間いただきたいのとオンラインでできる部分もあるので分散できたらと思いました。対面だからこそ話せる内容もあるのは理解しております。

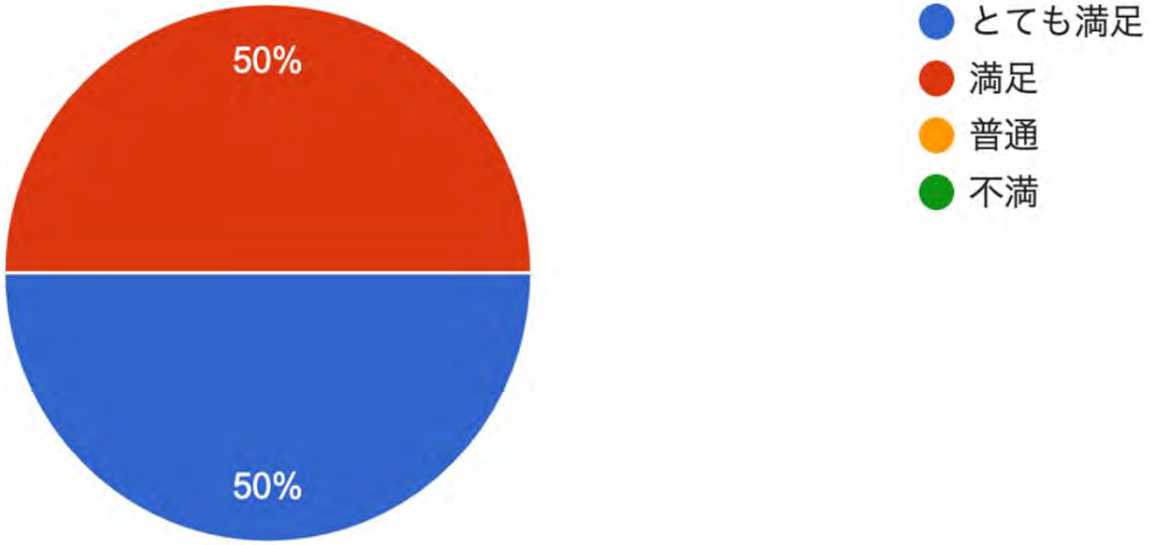
次回BUSINESSBUILDが開催される場合に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

ありがとうございました☺
今回のようにサポートのメンターさんがついていただけるのはとてもありがたいです。 あの人に聞いてみたら？というアドバイスが本当に心強かったです。
特にありません、ありがとうございました。
スケジュール的にもう少し余裕があってもよいかもしれないと思いました。
実証費がもう少しあれば。

【中国エリア】 BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：4

【ビジネスビルドについて】本日の満足度をお選びください。(いづれかを選択)

4 件の回答



【ビジネスビルドについて】上記を選ばれた理由をご記載ください。

熱量！
プログラム自身の企画については非常に意義深く、スポーツチームと企業のマッチングと言う前提で、多種多様なメンターが様々な角度からアドバイスし、新しいソリューションが共創されることは素晴らしい。また各地域特有の課題をあぶり出す「地域版」は東京で行なうよりもさらに大きな意義があったと感じた。 一方、スポーツチームは「共創」「地域課題」「イノベーション」などについての理解が不足していたのか、設定されていた課題が「目先の経営課題」となっていて上記３点につながりにくい内容となっていたことが残念だった。目先の経営課題ならスポーツマーケティング系の経営コンサルタントが有償でアドバイスをすれば済むことであって、国民の税金を利用してすることではないし、オープンイノベーションのスキームを活用する必要もなく経営課題解決の為の新規サービスの提案をする企業もイノベーティブである必要が無い（現にそういう企業が多かった）。 解決の難しい各地域の社会課題を、「スポーツ×イノベーション」の力を活用し、チーム、スタートアップ、自治体、メンターが共創により新しいソリューションを生み出し、結果として市民にメリットがあり、企業も潤うという三方よしのオープンイノベーションを実現することが本来の趣旨だと思う。そして一地域で実現したソリューションは他地域にも横展開出来、結果として日本全体のスポーツ事業・市場が拡大することでスポーツ庁の考える５兆円事業となるというマクロな目的につながると考えていた。そういう背景では、今回はチームも、応募企業も、各地域の事業開発パートナーも、比較的目線が高くなかったのが残念だった。 そういう中でも、初年度であり、地域であり、チームの協力、メンター陣などのキャスティングも素晴らしく、運営面では非常に高い評価をしたい。
一地域のみの参加でしたが、日程がゆるせば、全地域回ってみたかった。提案者、クラブ、メンター、eiiconさんの一体感が暑い。
中国地方の行として：中国地方の参加企業（特に若手）のマインド向上 メンターとして：全国メンターのアドバイスの仕方など勉強になった

【ビジネスビルドについて】次回開催される場合に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

スケジュール調整、ホストが企業選択できるまでの時間、ホスト側の事前メンタリング
各地域の社会課題を結びつけた形でのオープンイノベーションテーマを事前にうまく設定し、そのテーマに沿う提案企業を募集するというステップが必要。課題設定はチームではなく、市民側（Z世代、大学生、若年層社会人）などでもいいかもしれない。 またスポーツ界の課題として、スポーツ経験者の男性が中心になっているという点がある。イノベーションには多様性が必要であり、スポーツ界以外の参加拡大、ジェンダーバランスなどの配慮が必要。 東京以外の地域でやることに意義があると本当に実感した（こういう活動は地域では少ないため）。その場合、企画現地運営支援は現地のイノベーション活動企業（東京ではなく）に協力をしてもらうこと（地域のイノベーション課題を理解しているため）。 チーム側、提案企業側ともに、経営幹部（決裁が出来ること）が参加することが必要。営業部長や広報担当では、事業戦略に対する意思決定をする決裁権や見識に欠ける場合が散見される。場合によっては「集客さえあればいい」「話題になればいい」という姿勢も散見され、中央省庁主催の活動として甚だ疑問に感じた。また提案企業側が営業部門の担当であった場合は、プロダクトも予算も自由が利かず、オープンイノベーションの場にはふさわしくないと感じた。その為本来であればスタートアップであるべき。 最後に、日本のスポーツ界の課題はやはり、人口減少の国内市場を前提とした上で閉鎖的な議論が多いこともある。その為、国際的な活動や提案、テーマは、全体の中で１－２チームあってもいいと思う。上記の様々な課題に対し、SOIPの現場で新しい未来づくりのビジョンがうまれてくるぐらいのことは想定してもいいと思うし、実証実験が終了した段階（デモデイ）で大きなニュースとなるくらいの大胆で新しい事業提案を目指したいと思う。
現時点で全国メンターにアドバイスやフォローの面で劣る部分があると感じたため、将来的に彼らと同等の活躍ができ、中国地方の企業のサポートや協業を率先して進められるようにしたい。そのためにも今後もこのような取り組みにぜひ参加した。 気になる点としては、当初のホスト企業が課題と定めている部分が、「一般論」や「ボリュームゾーン」という観点で変更されるような点があったかと思うので、それをやるのであればホスト企業との事前課題ヒアリングなどの段階であり、ビジネスビルドの段階でブレないほうがよいかなと感じた。

【今後について】インキュベーション期間に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

POCの活性化
とにかく、議論より実践に徹し、毎週新しい条件で実証事業を繰り返し、データをたくさん集めながら、産業へのインプリケーションを発表するとともに、4月以降には横展開したいチームが多数現れるような新しいソリューションの発表を実現したい。 成果発表はJapan Sports WeekやSporTec に限らず、場合によってはミュンヘンISPOや米CES、SXSWなどに展示出展するくらいの企画に育てられたらと思う。 今年の成果発表が来年度の応募に繋がるはずなので、成果をきちんと出すことと、その社会課題解決の視点、産業化へのインプリケーションの2点はきちんとメッセージとして出せるように、発表内容と意義（パーパス）の説明も同時に考えていければと思う。
熱意が強いものが比較的採択されていると感じたため、形にしていく部分で特に広島の地域に根差したメンターとして尽力したい。そのなかでマッチングや中央・他地方との協力・アドバイスなどがいただけると幸いです。

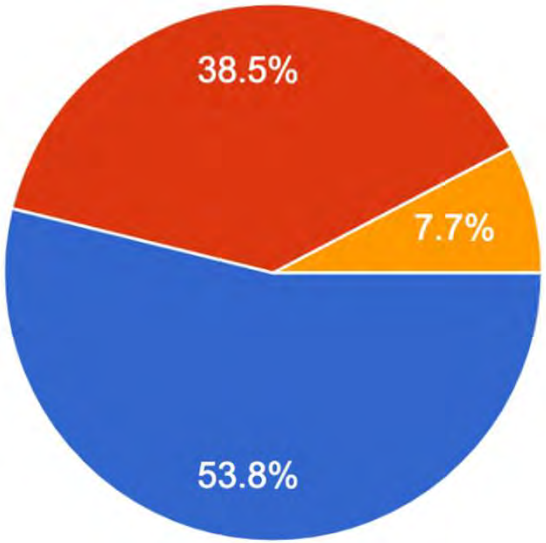
その他、ご意見・ご感想がございましたら、ご記載ください。

トライアンドエラーでいいから、動かないとね。
比較的チームが大変頑張って企画運営しているのが本当に素晴らしい。この熱意を継続していって欲しいと切に思います。 一方、各省庁の受託事業としてある一定の落とし所で官民の癒着になってしまうことを常に戒めながら進めて頂きたいとも本当に思います。やはり飛び抜けて本質的なバリューを出せているかどうかが問われると思います。忖度や政治の世界から搦め捕られるようなことのないようにスピードとバリューで進めて頂けたらと思います。 宜しくお願い致します。
多数の応募後の企業選定において、クラブ側がしっかりと選べるような、応募書類の補足説明を事前に実施した方がいい、選定になれていないクラブが誤った選択をする可能性がある、クラブ側は決定権をもつ人の参加をマストにしたほうがいい、経営陣の持つ課題を解決しビジネスビルドができるところを選んで実装すべき。提案者側、コンサル会社は書類で落とす。
非常に刺激的で身になるプロジェクトに参加させていただき光栄でした。 参加企業のモチベーションやスタンス、参加者が持つ個別決定権限、特に1日目夜の動きなどについては、地方や会社の文化によって「普通こうすべき」がズレる部分があるかと思います。事前にこのあたりが参加企業の経営層と合意できていればなおよいかなと感じた。

【沖縄エリア】 BUSINESS BUILDアンケート
対象：参加（書類選考通過）企業 ／ 回答数：13

本日の満足度をお選びください。(いづれかを選択)

13 件の回答



- とても満足
- 満足
- 普通
- 不満

上記満足度の理由を教えてください。

2日間という短い期間ではあったが、ブラッシュアップや計画性の部分で改めて共通認識を取り実施までの流れを考えることができたから。
はじめてのプレゼンだったので、何もかもが勉強になりました。
異業種の方と色々意見が交わせて、すごく勉強になりました。
ビジネスの進め方について多くのアドバイスをいただき、今回の案件のみならず今後の活動にも役立ちました。ありがとうございました。
チーム数/ホスト/メンターの人間組織がまとまっており、どのレベルが参加してもまとまる内容となっていた。
メンターの方々、FC琉球さん、運営事務局のサポート担当の方からたくさんのお話し、ご意見を頂けてとても勉強になりました！
ホスト企業様、メンターさん、事務局の方が真剣にご対応いただき、とても勉強になりました。
私用で2日目からの参加でしたので、初日からどのような流れだったのかは、 分かりませんでした

上記満足度の理由を教えてください。

私はインターンとして参加させていただ来ました。しかし、積極的に発言することはできませんでした。目の前で社長やメンター、ホストの方々が実務的なレベルでどうやったら事業がうまく行くか、アイディアをぶつけ合い、それをこの短期間で良いものにまとめていく過程を間近で体感できました。 一年半後に社会に出た際、この経験を活かしてモノの見方を変えていきたいです。
壁打ちの機会自体が激減してたので、自社ソリューションの可能性と見直しの良い機会になりました！
初めて参加したため、勝手が良くわからず多々フォロー頂きましてありがとうございました。
新しいビジネスモデルのヒントを得たから。
無事採択されました

本イベントへのご意見・ご感想をご記載ください。

こまめにフィードバックが受けれる分、いろんな視点で考えることができてとても参考になった。
非常に勉強になり、参加できて大変満足です。
参加できて良かったです。
事前準備の構築期間&メンターやホストへの事前展開した後の開催
2日とタイトなスケジュールでハードでしたが、楽しく参加させていただきました！
日頃1対1の企業、自治体対応のため、このような機会はとても貴重で、採択に関係なく参加者の励みになるイベントだと感じました。
丸２日は、時間を取りすぎのような気がしました。
スポーツ界の状況や沖縄スポーツビジネスに期待されていることなど伺い、新しい発想や様々な方とお会いできご縁が結ばれたこと、専門家から様々な教えを頂けたこと。学び深く、刺激のある2日となりました。ありがとうございました。
もう少し事前準備の為のプレミーティングなどあると、当日良い導きが出来るように思いました。
関西と沖縄で参加者・メンターの温度が変わったと思います。 ある意味沖縄・中国は収斂する流れができたようですね。

次回BUSINESSBUILDが開催される場合に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

もっと、ホストチームと意見交換できればと思いました！
もう少し時間を頂けたら嬉しいです。
ホスト企業さんの強みは説明会でよく分かったが、一方で課題ニーズは明確でなかったので、そこをハッキリさせると最初の提案への肉付けになり、より深い提案になると思いました。当初よりもかなり方向転換したので、もっと別寄りの情報を準備してこれば良かったと思いました。
メンタリングを本番の直前にしてしまうと、アドバイスを反映できないので、そこをもう少し考えていただければと思いました。
もう少し1日あたりのボリュームを減らしていただけると嬉しいです。詰め込みすぎてかなりパワーを使いますね。
女子チーム支援を対象になると女子スポーツももっと豊かに拡がると思いました。
是非採択企業に関してはスポーツ庁や文科省の補助金に関して優先的に予算分配をする制度を作って欲しいです。 この場では少ない予算でPOCでも構わないですが、実際に課題解決でスポーツチームの要望は桁が2桁違うので如何にスタートアップが優秀でも予算感が1桁違うと思います。 その溝を埋める仕組みとして別途補助金が取りやすい状態が有ればもっとアクセルを踏めると思います。 資金調達をエクイティやクラファンでやるのは可能ですが、主体が2社であるのを考えると補助金の方が相性が良いと思いました。

【沖縄エリア】 BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：2

【ビジネスビルドについて】本日の満足度をお選びください。(いづれかを選択)

2 件の回答

【沖縄エリア】 BUSINESS BUILDアンケート
対象：ホスト・サポーター・メンター ／ 回答数：2

【ビジネスビルドについて】上記を選ばれた理由をご記載ください。

メンタカー間のコミュニケーションの蓄積により、各自の強みを活かしながら良いメンタリングが出来てきたと感じた。
運営の改善が随所に見られたのと、今後楽しみな施策が採択されたのとメンター陣の結束がより進んだ為

【ビジネスビルドについて】次回開催される場合に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

やはり「スポーツの力をどう使うか」「地元・ファンをどう巻き込むか」そして「どんな新しい価値を生むか」の３点は必須とした方が良い。 自社のサービスを使ってほしい、自チームのデジタル化を進めたい、チームのブランドのみを活用するというだけでは最終選考に残さないという選択が必要か。 あわせて課題を出す前に、チームに対するメンタリングが必要かもしれません。課題設定が上記に満たないものも多いため。

【今後について】インキュベーション期間に、期待したいこと・ご要望などをご記載ください。

ピボットしてでも、上記３点につながる取組みが進むことを期待。

インキュベーション

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■実証・実装に向けたインキュベーションの伴走支援

各地のBUSINESS BUILDで採択された企業とホストは、毎週の定例ミーティングを実施しながら、実証・実装に向けて事業プランのブラッシュアップを実施。共創を進めるにあたってのチームビルディングやマイルストーンの設計、ビジネスモデルやサービス内容の検討、実証内容や検証項目の設計など、事務局やメンターが伴走しながらのメンタリング・アドバイスにて支援。

インキュベーションの模様

インキュベーション

■実証・実装に向けたインキュベーションの伴走支援

実証開始時などのプロモーションについても、プレスリリースやSNS等を活用しながら事務局や再委託先（運営パートナー）がサポートを実施。

実証関連のプレスリリースの一例

DEMODAY（成果発表会）

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

本事業（地域版SOIP）の周知、ホストスポーツチーム・団体と採択企業による共創プロジェクトの内容の周知、スポーツの力を活用したイノベーション創出の方法のノウハウ共有、参加者同士の人脈形成などを目的に、DEMODAY（成果発表会）を開催。

実施概要

イベント名	INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD DEMODAY						
日時	令和4年2月28日（月） 13:00～18:20	**会場**	東京都渋谷区千駄ヶ谷五丁目24番55号 LUMINE 0	**会費**	無料	**対象**	イノベーション創出に取り組みたいスポーツチーム・業界・団体 スポーツの可能性を模索したい事業会社、スタートアップ、自治体
内容	スペシャルトーク（スポーツ庁 長官 室伏 広治氏） スペシャルセッション INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD共創12チームによる成果発表、表彰、ネットワーキング、交流会						
セッション登壇者	**セッション①『ナカからみるスポーツ業界のイマとミライ』**					**セッション②『ソトからみた「スポーツの力」の可能性』**	
	・パネラー 鈴木 順氏 （公益社団法人日本プロサッカーリーグ（Ｊリーグ）社会連携部 部長） 前沢 賢氏 （株式会社北海道日本ハムファイターズ 取締役） 本橋 麻里氏 （一般社団法人ロコ・ソラーレ 代表理事） ・モデレーター 菅原 政規氏（PwCコンサルティング合同会社 ディレクター）					・パネラー 木村 弘毅氏 （株式会社ミクシィ 代表取締役社長） 上原 仁氏 （株式会社マイネット 代表取締役社長/株式会社滋賀レイクスターズ 代表取締役会長） 髙田 春奈氏 （株式会社ジャパネットホールディングス 取締役/株式会社V・ファーレン長崎 代表取締役社長） ・モデレーター 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 インキュベーター）	
目的・狙い	・目的① 地域版SOIPの取り組みの意義・活動内容を発信し、地域からスポーツ×○○で新たな価値を生み出すためのヒントを提供する。 SOIPの考え方に賛同し、チャレンジしたい人たちが自発的に取り組む・後押しになるエッセンスも伝える場にする。 ※地域SOIPの活動は今年度初めての取り組みなので、しっかりビジョンや意義を発信していく ※自分たちの地域でも実現してみたいと感じている方々に、必要なエッセンスを伝えていく ※スポーツに興味がなくても、地域活性/新たな市場探索を目指す方々に、スポーツビジネスの可能性を感じてもらう ・目的② 地域版SOIPから新たに生み出されるイノベーションの種を、社会実装により近づけていくための場にする。 ※単なる成果発表の場ではなく、実現に近づけるための未来のパートナー/仲間集めの場にする （特に、スポーツチーム×スタートアップは、経営資源が豊富なわけではないので）						

DEMODAY（成果発表会）

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

一般参加者募集用WEBページ

DEMODAY（成果発表会）

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

DEMODAY当日の模様

DEMODAY（成果発表会）

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■開催結果

実施結果	
参加申込状況	
応募	383件
当日参加者数	
一般参加者	130件
関係者	257名（スポーツ庁・eiicon・オンライン登壇の関係者は除く）
メディア	4名（スポーツ庁・eiiconの関係者は除く）
合計	196名 （スポーツ庁・eiiconの関係者は除く）

DEMODAY（成果発表会）

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■開催結果（共創ピッチ受賞プロジェクト）

	審査員特別賞①	審査員特別賞②
特別審査員賞 ※事業の新規性や地域性、社会貢献度を考慮し「より地域版SOIPを体現しているチーム」を、審査員が選出。	**ガンバ大阪（サッカー）×OpenStreet株式会社** ーガンバサイクルにより地域貢献・SDGs貢献ー ホームゲーム開催日に合わせてスタジアム周辺にシェアサイクルを設置。 スタジアム往復の足としての利用、近隣のお店での買い物、自身の健康意識向上、 周辺交通渋滞緩和に貢献。	**レノファ山口（サッカー）×ケアプロ株式会社** ー誰もが集うスタジアムにー 高齢者が安心して観戦を楽しめるプランを策定。バス送迎、バリアフリープランの策定、 スタジアム内での介助等を通じて施設を通じて外出きっかけの創出、 新たなファン層醸成のきっかけに。
オーディエンス賞 ※参加者の皆様に、最も共感・関心を持ったピッチの内容に投票頂き、1チーム選出。	**FC琉球（サッカー）× OKTコミュニケーションズ株式会社** ーAWAPASSプラットフォームを活用した、FC琉球ホームにおける秘密兵器ー 高県内700店舗が加盟しサービスを受けられるアプリ「AWAPASS」のユーザーに、 FC琉球の試合結果等と連動したコラボレーション企画を継続実施。 新たなサポーターの醸成、会場への送客も実現する。	

DEMODAY（成果発表会）

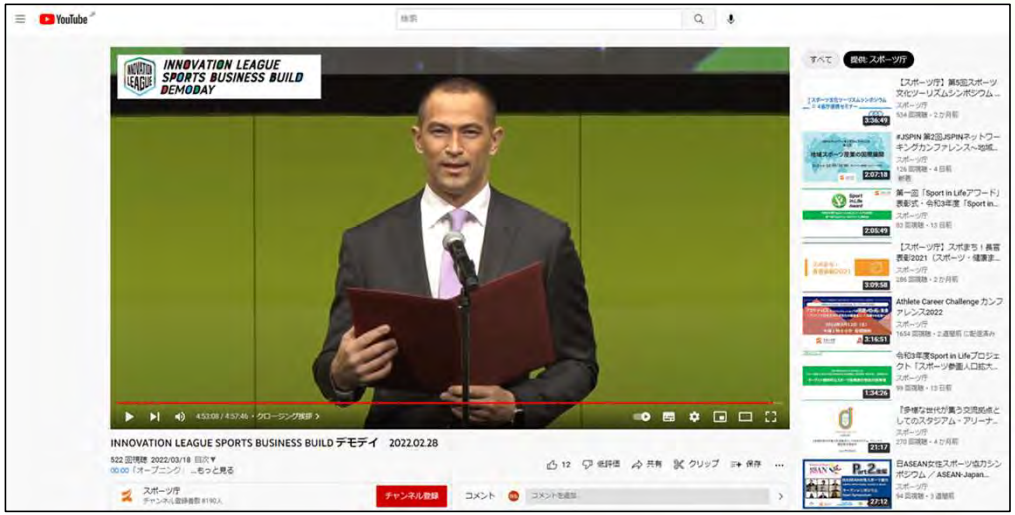
■レポート記事、アーカイブ動画

DEMODAY当日に現地でご参加いただいた方々への振り返り用はもちろんのこと、当日ご参加いただけなかった方々へのイベント内容の周知を目的として、DEMODAYの模様を取材・編集したレポート記事も公開。計12プロジェクトによる共創ピッチの内容、2つのスペシャルセッションの内容をレポートして配信を実施。

また、DEMODAY当日の模様を録画・編集したアーカイブ動画も制作。
動画はスポーツ庁YouTubeアカウント上で公開することで、広く周知・閲覧していただけるように展開。

DEMODAYレポート記事

DEMODAYアーカイブ動画（フルサイズ版）



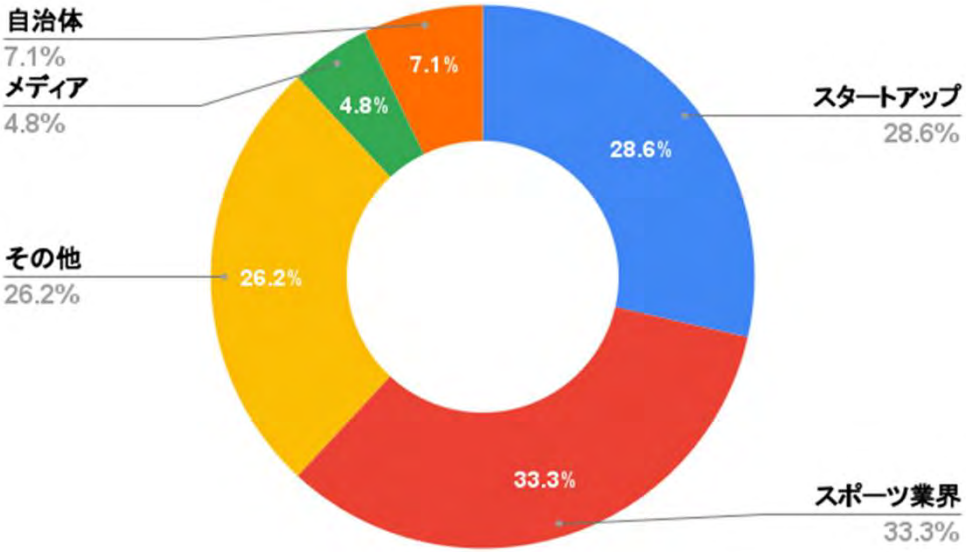
DEMODAYアンケート結果

DEMODAY参加者・関係者に対してアンケートを実施

一般参加者アンケート結果
回答数：42件

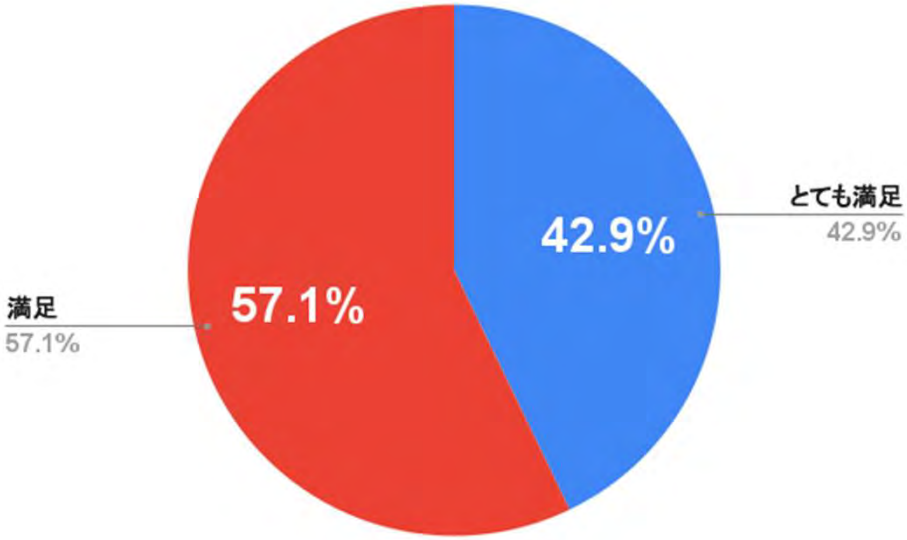
INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

参加者のあてはまる業界



スタートアップ:28.6%
スポーツ業界：33.3%
事業会社（その他）：26.2%
今後につながる業界の方が参加

DEMODAYへの満足度



※選択項目は以下
とても満足（18）/ 満足（24）
普通（0）/ 不満足（0）

一般参加者アンケート結果
回答数：42件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

参加の目的	スポーツに関連する回答
スポーツ業界の今とこれからの学び	
スポーツで社会を良くしようとする人々の熱量を現地で感じたかった。	
スポーツビジネスの拡大	
メンターとして参加した地域以外の内容や、スポーツと相性の良い取り組みを知りたかった	
スポーツビジネス勉強のため	
スポーツで地方創生をするためのアイデアや考え方、最新の取り組みについて興味があったため	
スポーツ専門部署として、チームとの関わり方、ビジネスとしてのアイデアを発見できればと思い参加しました。	
スポーツビジネスの全体像を把握したかったから。	
スポーツ地域創生	
スポーツに関わる仕事のリアルを知るため	
スポーツ界とビジネスとの協業の実例と新しいインスピレーションを得るため。	
スポーツとビジネスとの展開を知りたかった	
スポーツ庁が主催するアクセラレータープログラムを見学したかったから。	
スポーツ団体と民間企業の共創事例からインスピレーションをもらいに。	
スポーツチームと企業の取り組みを参考にしたかった。 他のスポーツチームの現状課題を聞いてみたかったり、スポーツチームと繋がりたかった。	
地域におけるスポーツと産業のコラボレーションやイノベーションに関する取り組みを知りたかった	

一般参加者アンケート結果
回答数：42件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

参加の目的（自由回答）

スポーツ関連以外の回答

来年度の地域事務局参加検討
今後のビジネスの参考にするため
情報交換・収集・勉強・市場調査
ビジネスマネタイズのインプット
他地域との交流・ネットワーキング・共創できる事業パートナー探し
クラブと地域のかかわりにおける、新規事業への興味関心。
地域創生のヒントが欲しかった

一般参加者アンケート結果
回答数：42件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

今後このようなイベントがあれば参加しますか？

参加したい
100%

今後参加したいイベントは？

「スポーツクラブや企業」と地域のマッチングイベント
オープンイノベーション系
スポーツ、地域創生
スポーツ×地域活性化
スポーツクラブとメーカーを結びつけるアイディアを募るようなイベント
スポーツで持続可能な成長を目指すような取り組みに参加したいです
スポーツと海外連携、アスリートキャリア
スポーツ業界とのマッチングの機会が欲しい。
マイナー競技　大学のスポーツサークル
障害者スポーツ

一般参加者アンケート結果
回答数：42件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

その他ご意見・ご感想

web視聴も可能であれば、より多くの方にアイディアを披露できたと思います。

コンテンツは勉強になることが多く、とても満足でした。
参加できて本当によかったですし、このような催し自体がもっと社会に広まってほしいと思います。

すごく勉強になりました。特に発表では現在進行形での課題の解決に当たっているために、
スポーツクラブのリアルな課題が知れたことがとても勉強になりました。

今回はこのような機会をいただき、ありがとうございました。
運営の皆さま、メンターの皆さまのお力添えなくして、ここまでの絵は描けませんでした。
柔軟に取り組む重要さへの気づきを与えていただき、本当に感謝してもしきれません。
私たちの活動が少しでもスポーツ界に貢献できるように頑張ります。

私もスポーツ界とビジネスをしたいと考えております。
参考にさせていただきます。

少し進行が冗長であった。

少し長かったことと、意見交換とかの場も気軽に有ると。

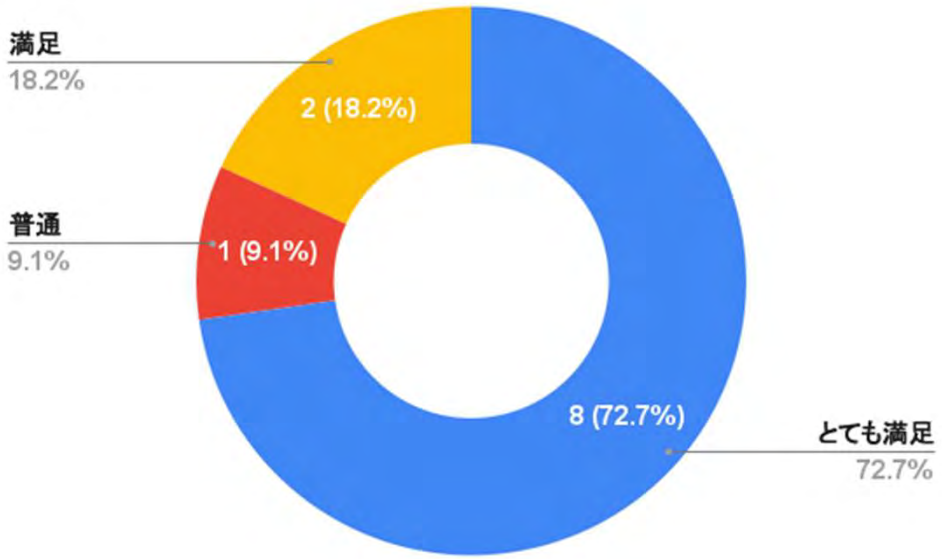
大きな会場でスポーツ選手が来て、実施するとおもしろいのでは。

冷房が寒かったです。
内容は本当に楽しかったです。

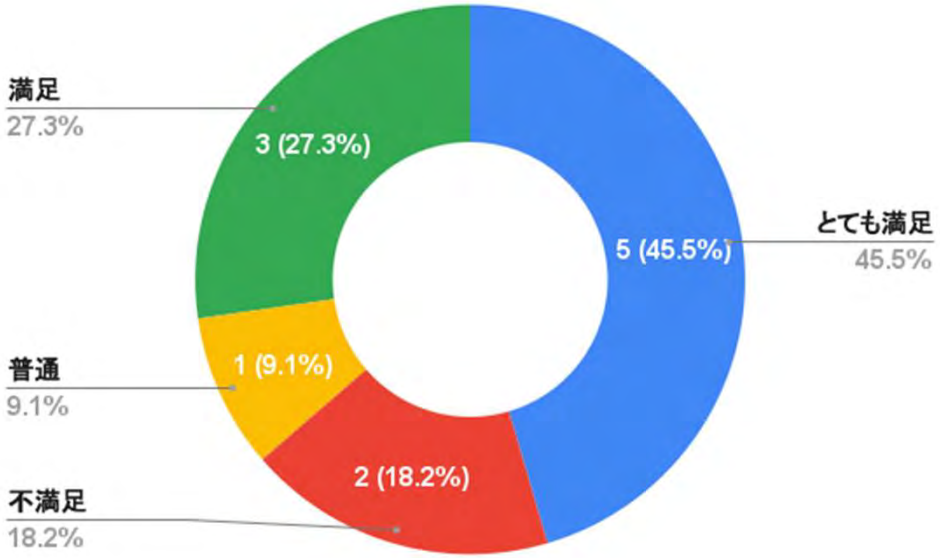
関係者アンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

DEMODAYへの満足度



ネットワーキングへの満足度



DEMODAY、ネットワーキングともに、満足を得られた結果

関係者アンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【DEMODAYについて】

時間が長かった。
スペシャルセッションでは、改めて「スポーツは成長産業だ」ということを実感できました。 共創ピッチは登壇者として参加させていただきました。11月のBUSINESS BUILDのときから スポーツ庁様、eiicon様、メンター様、スポーツ企業様に全力でサポートいただき、 このような素敵な発表の機会をいただけたことに感謝しております。
この時期リアルで開催出来たのは良かったです！もう少し多くのチームが実証実験したあとのプレゼンだともっとよかったと思います。 パネルディスカッションもいい話が聞けたとおもいますが、会場からの質疑応答が出来ればもっと良かったです（せっかくリアルなのに）。 スポーツ庁が目指す15兆円市場の話は、このイベントでももっときっちりと時間とって話して欲しいと言うのが関係者の思いではないでしょうか。具体的に、今回のプロジェクトのような「スポーツ x ○○」と言うイノベーションを促進してこその15兆円であるはずで、スポーツチームの経営問題はその中の一部。前澤氏、木村氏の発言はまさにそうだったはずで、そこは深堀が必要ですね。逆に、チームに経営視点が欠けている、というのは少し違った意味で捉えないと、当たり前の話で終わってしまう（単にミクロの視点。経営者を入れ替えればいいだけ）。むしろ、同じ話でも、スポーツ事業界の人材の閉鎖性と言う寒天にするなら同じはなしでも生きてくると思います。 特に、長官が来られるなら、長官から15兆円を目指すために我々が今絶対にやるべきこと、のようなこの辺りの思いを聞きたかったです。
セッションでとてもおもしろい話が聞けた
現時点までの最終成果を知ることができましたし、実証実験を始めているところについては、どんな課題があったのか、気づきがあったのか、がよく分かりました。 トークセッションも非常によかったです。
各チームと企業のオープンイノベーションと取組みが素晴らしかった。
コロナ禍でしたが、皆さまのご尽力で、アツい！イベントになったので
ネットワーキングが有ったのは良かったですね
基調講演も二本とも興味深く聞かせていただきました。他地域の取り組みも改めて確認できてよかったです。
地域版SOIP全体を通し、参加させて頂いたことに感謝です。エントリーされた企業、クラブチーム、メンター、運営の妙な一体感(笑は変え難いものだと思います。
特に支障なく進行いただき、ありがとうございました。

関係者アンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【ネットワーキングについて】

問題無く使用できた。
初めてお会いする方はもちろん、過去にお会いしたことがあるけど具体的な取り組みに至っていなかった方々とも再会してお話でき、 すてきな出会う場でした！
ほとんど時間が無く、レイアウト上ブースもあまり機能してなかったと思いました。聴衆のほとんどがネットワーキングを期待して出席したと思うので、ここはかなり残念だったと思います。15兆円を目指すため、スポーツ産業界の人材育成や他業界からの入りやすさを課題とするなら、このネットワーキング自身が重要な点であり、その場が限定されていると残念ですね。
他社の方々との繋がりが作れた
たくさんの方々と繋がることができました。 各地域でお会いしていた方々と再会できたのもよかったです。
次回は簡単な内容でも飲食のある懇談会でじっくり話をしたい。
色々話ができて嬉しいです
全国の方と新たなつながりを作ることができました。北海道にいると中々ない機会なので。
強いて言うならという感じですが、隙間時間ほとんど取れずネットワークするタイミングを逃した。
移動の都合で参加できませんでしたが、関係者やホストチーム様と交流を図れる機会は貴重だと思います。

関係者アンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【次回への期待】

スポーツ産業界以外の人が参加しやすい雰囲気作り。プログラム、会場レイアウト、出席者の幅。そして肝心のスポーツ庁からの強いメッセージ。 マスメディア・ネットメディアへの出席要請と記事化。必要であれば弊員も企画段階から協力させて頂けたらと思います。
12連続ピッチは流石に長かったので、途中で休憩などもあるとよかったかもしれません！
PoC期間をしっかり取れるようにして、PoCの結果で語れるようにしたらさらに効果を実感できる。発表時間はもう少し長くても良いかも（前半のセッションも良かってが、メインはこちらなので）
あの人数であれば、もう少し広い会場でも良かったかな。 ピッチの2時間半ぶっ通しは参加者もきつそうだったので、60分or90分に一度は休憩入れた方が良いかなと。
パネルディスカッションは1個で短くして欲しい。内容的にウェビナーで済むのでネットワーキングの時間を増やして欲しいです。 人との繋がりを作らないと地域もスポーツチームも動かないです。 スポーツチームも基本的に新しいことにチャレンジする余裕が無いので、面識を持てるかどうかはお互いにチャレンジをするきっかけになります。
コロナが落ち着いたら飲食含めたネットワーキングができるといいですね。
いわゆるシード期に該当するような、アイデアのみが先行している企業も巻き込めるようになると面白いかもしれませんね。 (なかなか期間・費用の面から難しいとは思いますが。。。)
豪華なセッションだったと思いますが、イベントの趣旨からすると、より革新的な取り組みを実施しているクラブの事例などが聞けるような中身であればより学びに繋がったかなと思いました。

関係者アンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

【その他ご意見】

このような機会がなければ、東京にある弊社と地方のスポーツチームが出会うことはなかった、出会えたとしても数年遅れていたと思います。 実証実験もスピード感を持って取り組めているのは、関わってくださるすべての皆様のおかげです。 実証期間が終わったあともチームで継続することはもちろん、他のクラブやスポーツに展開していきたいです。 引き続きよろしくお願いいたします！
デモデイは、基本プロトタイプができ上がっていることが前提と思います。そのため、開催時期と、それまでの間の時間の使い方を工夫出来たらと思います。 また、デモデイでは実証実験時の現場の様子を伝えた方がいいので、実証実験時の動画撮影くらいは全チームが出来るよう、撮影・編集の支援があればもっと立体的に価値のあるものになると思います（メディア価値的にも）。 次年度開催するなら、野球・サッカー・バスケ・ラグビー・バレーというスポーツに加え、マラソン・自転車などの個人スポーツ、スケボーやボルダリングなどアーバンスポーツ、シニアダンスやチアリーディングなど世代参加のスポーツ、国際大会支援など、バリエーションを増やした方が15兆円の趣旨にあった活動になると思います。このあたりは、地域事務局に対する投げ掛けをシャープにしていく必要があるかもしれません。 （蛇足ですが、実業団スポーツについての視点（本橋さん、高田さんなど）もいろいろ聞けて良かったです） いずれにしても、弊員も企画段階から協力させて頂けたらありがたいと思いました。
次回はチームの課題解決（集客のためにツールを使うなど）よりも、チームと企業が一緒に社会課題や地域の解決をする、あるいは新たなビジネスを共創する、というような目的、応募要綱に絞った方が地域版スポーツオープンらしくなる。あと、東北、九州、中部もぜひ。
4会場からのDEMODAY、完走できて、感慨もひとしおです。 来年度もよろしければお声掛けください！ とっても楽しかったです！！
是非また呼んでください！
まだ実証は続きますが一先ずここまでご支援いただき本当にありがとうございました。引き続きよろしくお願いいたします。
事務局の皆様はじめ、関係者の皆様には大変お世話になりました。このような事業が定着、拡大していくことはスポーツ界にとっては非常に意味のあることだと思います。今後ともよろしくお願いいたします。

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■メディア『TOMORUBA』での配信

令和3年度の地域版SOIP事業の年間を通しての奇跡を追う形で、インタビュー記事やイベントのレポート記事を制作して公開。（年間で合計17本の記事を制作）

制作した記事は弊社が運営するメディア『TOMORUBA』を中心に、各種SNSも活用しながら公開・配信を実施。TOMORUBAやAUBAにご登録いただいている2万人以上のユーザー、FacebookやTwitterアカウントのフォロワーなど、オープンイノベーションや新規事業開発に関心のある事業会社・スタートアップ・自治体の方々に情報を届けるようにプロモーションを展開。

また、制作した17本の記事を時系列を追いながら閲覧していただけるように、本事業専用のランディングページも制作し、TOMORUBA上に公開。ランディングページには公開した記事をアーカイブしていくことで、事業の断片的な情報だけでなく、全体を通してご覧になっていただけるような仕組みを構築。

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■メディア『TOMORUBA』での配信

専用ランディングページとアーカイブ記事

令和3年度スポーツ産業の成長促進事業「スポーツオープンイノベーション推進事業（地域版SOIPの先進事例形成）」、その1年間の軌跡に迫ったWEB記事を公開中！

TOMORUB特設ページ

『【地域版SOIP】スポーツの成長産業化への軌跡）』

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■メディア『TOMORUBA』での配信

掲載記事の一覧

No.	形式	記事タイトル	公開日
1	インタビュー	室伏長官と運営事務局に迫る「スポーツ×オープンイノベーションの可能性」。スポーツ庁による「地域版SOIP」が始動！	令和3年8月17日
2	インタビュー	【地域版SOIPに迫る＜関西編＞】万博に向けて盛り上がる「関西」からは、サッカー・ラグビーと学生スポーツ団体が参戦！各チームが提示する共創テーマとは？	令和3年9月16日
3	インタビュー	【地域版SOIPに迫る＜北海道編＞】スポーツ観戦文化が根付く「北海道」からは、バスケ・アイスホッケーが参戦！共創ビジョンを各チームのキーマンに迫る！	令和3年9月17日
4	インタビュー	【地域版SOIPに迫る＜中国エリア編＞】20チーム以上！プロスポーツ大国「中国エリア」からは、サッカー・バスケが参戦！共創への想いを、各チームが熱く語る！	令和3年9月24日
5	インタビュー	【地域版SOIPに迫る＜沖縄エリア編＞】スポーツを“第3の産業”に―「沖縄エリア」からは、サッカー・卓球・野球が参戦！共創への想いを、各チームが力強く語る！	令和3年9月28日
6	イベントレポート	【10/8 応募締切】地域版SOIP＜関西編＞説明会レポート！―サッカー・ラグビー・学生スポーツ団体のホストチームが抱える課題と思い描く未来	令和3年10月6日
7	イベントレポート	【10/15 応募締切】地域版SOIP＜北海道編＞説明会レポート！―バスケ・アイスホッケーのホストチームが共創で目指す新しい観戦体験とは？	令和3年10月11日
8	イベントレポート	【10/29 応募締切】地域版SOIP＜中国編＞説明会レポート！―サッカー・バスケのホストチームが語る共創テーマと提供アセットとは？	令和3年10月19日
9	イベントレポート	【10/22 応募締切】地域版SOIP＜沖縄編＞説明会レポート―スポーツ産業の可能性が眠る沖縄の地でサッカー、卓球、野球のホストチームが描く共創とは？	令和3年10月20日
10	イベントレポート	地域版SOIP「ビジネスビルド」開幕戦の舞台は＜関西＞――ガンバ・レッドハリケーンズ・関学と共創に挑む4社が決定！	令和3年11月22日
11	イベントレポート	地域版SOIP「ビジネスビルド」2つ目の舞台＜北海道＞に密着！――レバンガ・レッドイーグルスと共創に挑む2社が決定！	令和3年11月29日
12	イベントレポート	地域版SOIP「ビジネスビルド」3番目の舞台は熱気あふれる＜沖縄＞！――FC琉球・アスティーダ・楽天イーグルスと共創に挑む4社が決定！	令和3年12月6日
13	イベントレポート	地域版SOIP「ビジネスビルド」最終戦は＜中国＞で開催――サンフレッチェ、ドラゴンフライズ、レノファに5社がプレゼン、2社が採択！	令和3年12月13日

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■メディア『TOMORUBA』での配信

掲載記事の一覧

No.	形式	記事タイトル	公開日
14	インタビュー	スポーツビジネスのフロントランナーによる鼎談から紐解く『スポーツ産業の発展につながるヒント』とは【前編】	令和4年1月19日
15	インタビュー	スポーツビジネスのフロントランナーによる鼎談から紐解く『スポーツ産業の発展につながるヒント』とは【後編】	令和4年1月24日
16	イベントレポート	【地域版SOIPデモデイレポート（前編）】スポーツ庁・室伏長官も注目！――全国から集結した12チームによるスポーツビジネスの共創プランとは？	令和4年3月16日
17	イベントレポート	【地域版SOIPデモデイレポート（後編）】スポーツ業界内外のキーパーソンが語る―“ナカからみた景色”と“ソトからみた可能性”	令和4年3月18日

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■専用Facebookアカウント

BUSINESS BUILDのプログラム公募の告知、プログラム当日の模様～採択結果の情報、
DEMODAYの告知、各種インタビュー記事やレポート記事の拡散、実証に関する情報など、
本事業に関する情報をSNS上で効率的・効果的に配信していくために、
Facebook事務局アカウントを設置。
本事業に関心を持っていただいたユーザーをフォロー化し、継続的に情報を届けるための
施策としてプロモーションを展開。

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD　Facebookページ

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■Slackでのコミュニティ運営

全国4箇所のBUSINESS BUILD参加者、ホストとなるスポーツチーム・団体、メンター、運営パートナー、スポーツ庁、事務局のメンバーで形成された人脈を、プログラム以後も継続的に繋がりを持てるようにし、コミュニケーションをとれる場とする目的でSlack上にワークスペースを設置。本年度事業が終了した後でも、次年度以降も本Slackのワークスペース参加者同士で継続的にコミュニケーションがとれるよう、持続的な場として提供。

また、各プロジェクトの実証に向けたインキュベーションも当ワークスペース上に個々のチャンネルを設置し、Slack上でプロジェクトの進捗状況を把握できるように活用。
令和3年度の活動のみならず、次年度以降も続く各プロジェクトの進捗状況を常に把握でき、必要に応じて適切なフォローができる体制を構築。

地域版SOIP事業 Slackチャンネル

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■SNS・プレスリリース等での配信

事業開始、再委託先の公募、プログラム公募、採択決定、実証実験の実施、DEMODAYの告知、DEMODAYの開催報告などの節目や重要な情報公開のタイミングでは、プレスリリースを配信。スポーツ庁・事務局・運営パートナーが保有するメディアリレーションも活用しながら周知を実施。

また、プレスリリース配信時や記事公開時などの情報については、前述の本事業専用Facebookアカウントでの情報配信、AUBAとTOMORUBAのFacebookやTwitterアカウントのフォロワーへの情報発信、Facebook・Twitter・Instagram等各種SNSやWEB上での広告運用も実施し、全国のビジネスユーザーに対して本事業に関する情報を展開。

事業全体の周知

プレスリリース配信の一覧①

No.	タイトル	配信日
1	【スポーツ庁 x eiicon company】令和3年度スポーツ産業の成長促進事業 「スポーツオープンイノベーション推進事業（地域版SOIPの先進事例形成）」の運用業務を受託	令和3年6月3日
2	【スポーツ庁 x eiicon company】令和3年度スポーツ産業の成長促進事業 「スポーツオープンイノベーション推進事業（地域版SOIPの先進事例形成）」の運営協力事業者公募を開始！	令和3年6月8日
3	【スポーツ庁 x eiicon company】令和3年度スポーツ産業の成長促進事業 「スポーツオープンイノベーション推進事業（地域版SOIPの先進事例形成）」運営協力事業者 全国４地域５事業者を採択！	令和3年7月9日
4	スポーツ庁とeiicon companyが運営するアクセラレーションプログラム『INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD』始動！ 全国４地域で同時開催！全国のスポーツチーム/団体がパートナー企業の募集開始！ スポーツとあらゆる産業の共創で、ビジネス創出を目指すプログラム	令和3年9月15日
5	「INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD KANSAI」にて関西地域のスポーツチームとタッグを組む4社のテーマを採択！ スポーツ庁とeiiconが運営するアクセラレーションプログラムにて 「地域やSDGsへの貢献」や「参加型観戦体験価値の創出」をテーマにした2社を含む、4社の採択決定！	令和3年11月8日
6	「INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD HOKKAIDO」にて北海道地域のスポーツチームとタッグを組む2社のテーマを採択！ スポーツ庁とeiiconが運営するアクセラレーションプログラムにて、xR技術を活用した来場体験や、モバイルテクノロジーを活用した観戦体験をテーマにした2社の採択決定！	令和3年11月15日
7	「INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD OKINAWA」にて沖縄地域のスポーツチームとタッグを組む4社のテーマを採択！ スポーツ庁とeiiconが運営するアクセラレーションプログラムにて、 「チームIPを活用した運動を促進するプログラム開発」等のテーマを含む、4社の採択決定！	令和3年11月22日

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

プレスリリース配信の一覧②

No.	タイトル	配信日
8	「INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD CHUGOKU」にて中国地域のスポーツチームとタッグを組む2社のテーマを採択！ スポーツ庁とeiiconが運営するアクセラレーションプログラムにて、 「XRコンテンツによるファンエンゲージメントと収益性の向上」等のテーマを含む、2社の採択決定！	令和3年11月26日
9	「サッカー×シェアサイクル事業」で、地域課題の解決とSDGsに貢献！ガンバ大阪とOpenStreetによる実証実験がスタート！ スポーツ庁とeiiconが運営するINNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD KANSAIにて採択された事業アイデアが、早くも実証フェーズへ！	令和3年11月30日
10	レッドイーグルス北海道が、アイスホッケー選手とファンをつなぐ端末で観戦体験価値向上に繋がる実証実験を開始！ スポーツ庁とeiiconが運営するアクセラレーションプログラムにて採択された、株式会社タザワとの共創プロジェクトが実証実験へ。	令和4年1月11日
11	スポーツとあらゆる産業の共創でビジネス創出を目指すアクセラレーショプログラムにて、成果発表会（DEMODAY）を開催！ スポーツ庁とeiiconが運営するアクセラレーションプログラムに参加・採択された全国4か所、 スポーツチーム・団体と採択パートナーによる12の共創プロジェクトが成果発表の場に登壇！	令和4年2月9日
12	広島ドラゴンフライズのホームアリーナを「バーチャル空間化」！コロナ禍におけるファンと選手の新しいコミュニケーションについて実証実験を開始！ スポーツ庁とeiiconが運営するアクセラレーションプログラムにて採択された事業アイデアが始動！	令和4年2月10日
13	スポーツ庁とeiiconが運営する地域版SOIP事業にて、クラウドファンディング「CAMPFIRE」の特別サポートが開始！ スポーツ×他産業の新規事業開発において、クラウドファンディングの活用を！	令和4年2月14日
14	スポーツと、あらゆる産業の共創でビジネス創出を目指すアクセラレーショプログラムにて、成果発表会（DEMODAY）を実施しました！ スポーツ庁とeiiconが運営するアクセラレーションプログラムに参加・採択された全国4か所、 計11社・12プロジェクトによる共創プロジェクトが成果発表の場でプレゼンを実施！	令和4年3月1日

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

プレスリリース配信の一覧③

No.	タイトル	配信日
15	レノファ山口FCとケアプロが、「誰もが楽しめるスタジアムでの観戦体験」をテーマにした実証実験を開始！ スポーツ庁とeiiconが運営するプログラムにて、審査員特別賞を受賞したプロジェクトの実証実験が開始	令和4年3月4日
16	「レッドハリケーンズウォーク」でファンの健康促進・エンゲージメントを向上。 NTTドコモレッドハリケーンズ大阪とリアルワールドゲームスによる実証実験がスタート！ スポーツ庁とeiiconが運営するアクセラレーションプログラムにて採択された事業アイデア。2022年3月12日(土)より。	令和4年3月11日
17	楽天イーグルスと琉球DigiCo、キャンプ地の沖縄 うるま市で野球＆プログラミングを同時体験できる「新しいならいゴト」開催！ 小学校低学年児童が夢中になれる「ならいゴト」が探せる！2022年3月21日（月・祝）開催。 スポーツ庁とeiiconが運営するアクセラレーションプログラムにて採択された事業アイデアの実証実験。	令和4年3月15日
18	関西学院大学 競技スポーツ局とオンキヨースポーツによる「競技選手パフォーマンス向上プロジェクト」トライアルを開始！ スポーツ庁とeiicon companyが運営するアクセラレーションプログラムにて採択された事業アイデアが始動！ コロナ禍での競技選手のヘルスケアをサポートします。2022年4月4日（月）より。	令和4年3月30日

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■運営パートナーからの告知①

再委託先の各社からも各種プロモーション・周知の活動を実施。それぞれの地域に密着したPRも展開することで、各地域内での本事業や各共創プロジェクトの認知拡大や参画者の獲得を実現。

エリア	プロモーション内容
北海道	・『SPOPLA北海道』ポータルサイト上に特設ページを設置 ・『SPOPLA北海道』加盟会員へのメルマガ配信、会員向けイベント内での告知 ・北海道二十一世紀総合研究所が保有する顧客基盤から、道内事業者へのアプローチ ・プログラム説明会（オンライン）での登壇、情報発信　など
関西	・『スポーツハブKANSAI』が運営するHP上での告知 ・『スポーツハブKANSAI』が運営・連携しているイベント内での告知 ・YouTubeチャンネルでの配信 （説明会アーカイブ動画、ホストへのインタビュー動画、BUSINESS BUILD採択企業へのインタビュー動画） ・プログラム説明会（オンライン）の企画、運営、登壇者のアサイン　など

事業全体の周知

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

■運営パートナーからの告知②

再委託先の各社からも各種プロモーション・周知の活動を実施。それぞれの地域に密着したPRも展開することで、各地域内での本事業や各共創プロジェクトの認知拡大や参画者の獲得を実現。

エリア	プロモーション内容
中国	・伊藤忠ファッションシステムからのプレスリリース配信 ・『スポコラファイブ』が運営するHP上での告知 ・『スポコラファイブ』加盟会員へのメルマガ配信による告知 ・スポーツニッポン紙でのコラム掲載（「スポーツジャーナリスト二宮清純氏の唯我独論」） ・プログラム説明会（オンライン）での登壇、情報発信　など
沖縄	・『沖縄スポーツ・ヘルスケア産業クラスター推進協議会』登録会員へのメルマガ配信による告知 ・上記の協議会関連で保有する地元メディアとの連携、取材記事の掲載による告知 ・プログラム説明会（オンライン）での登壇、情報発信　など

ホストスポーツチーム・団体
アンケート結果

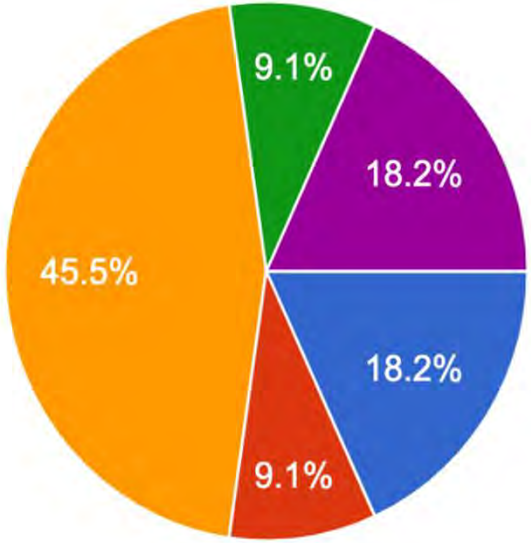
本事業にホストとして参画したスポーツチーム・団体の皆様に
事業全体を通じてのアンケートを実施

ホスト向けアンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

本事業に参画前、当時の自社・チームの新規事業への取り組み状況

11 件の回答



- 新規事業開発やオープンイノベーションに既に取り組んでいて、成果も出ている
- 新規事業開発やオープンイノベーションに既に取り組んでいるが、なかなか成...
- 新規事業開発やオープンイノベーションに既に取り組もうと検討しているが、...
- 新規事業開発に取り組む必要性は感じているが、何から手を付けていいのかわ...
- 新規事業開発やオープンイノベーショ...
- 新規事業開発やオープンイノベーショ...

ホスト向けアンケート結果
回答数：11件

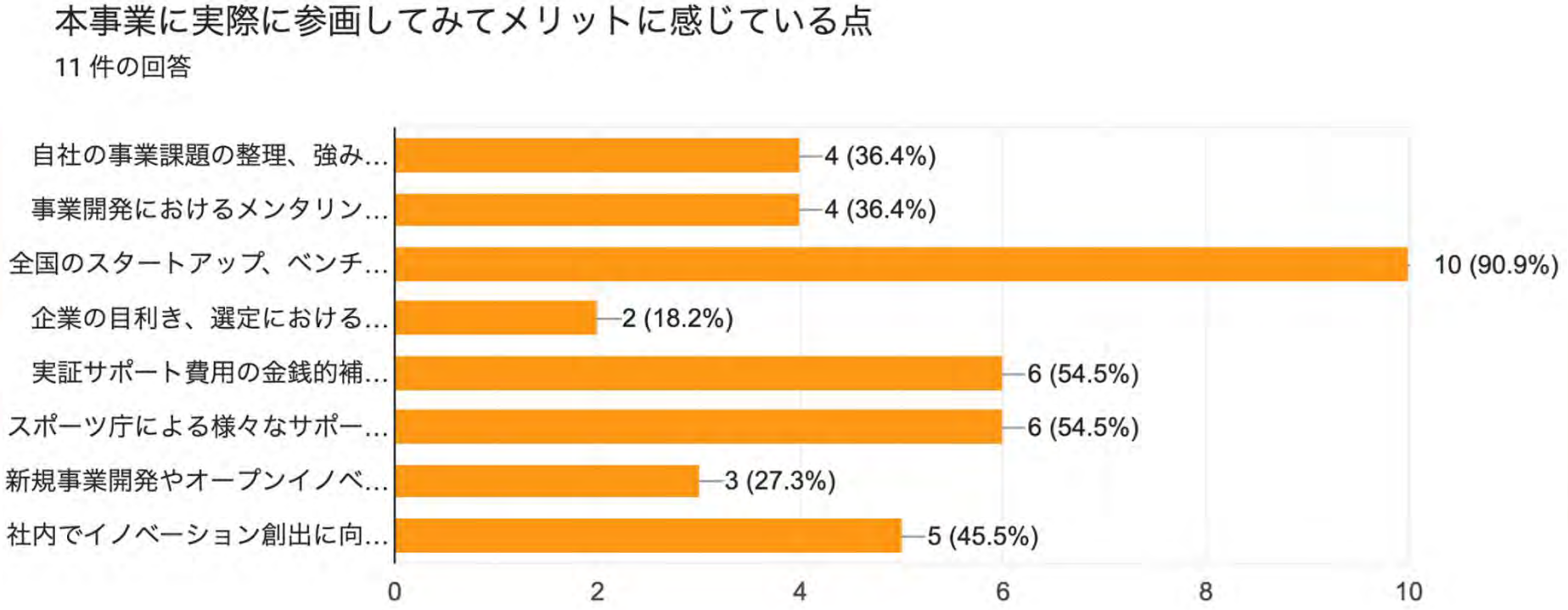
INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

本事業に参画した理由、期待していた点

社内ではリソース不足のため
大学（学校）スポーツが抱える課題の解決に向けて、何かヒントを発見できればと考えました。
費用面の補填もあり、新たな取り組みを実施できると期待
沖縄というエリアでの新規事業の展開を期待したため
新規で立ち上がった競技スポーツ局として今後、学生のスポーツ環境の向上、企業と連携することで学生アスリートへの自覚を促し競技力の向上に努めたいと思い参画。
ベンチャー企業とのコラボで新規事業創出
新しい取り組みにチャレンジしたかったため、また中国経済産業局から強いプッシュがあったため
シェアサイクル運用（健康増進、ＣＯ２削減、地域回遊ほか） 新規パートナー、ＳＤＧｓに寄与
紹介を受け、新リーグ発足時であったために様々なことにチャレンジが必要であると感じ参画をした。 チームの課題を解決できること、違う角度からの視点のアイディアが取り入れられると期待していた。
企業との接点
ネットワーク構築、デジタル分野とのアライアンス

ホスト向けアンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

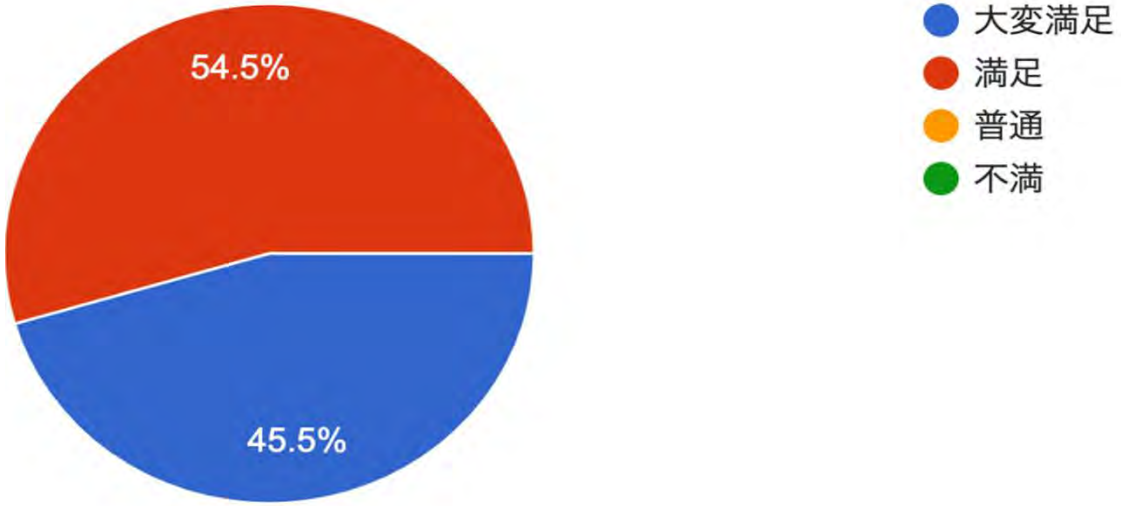


ホスト向けアンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

テーマ策定（募集テーマの設定 ／ 事業課題の整理 ／ 強み・弱みの言語化 ／ 自社リソースの整理）の事務局支援における満足度

11 件の回答



ホスト向けアンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

上記を選択した理由

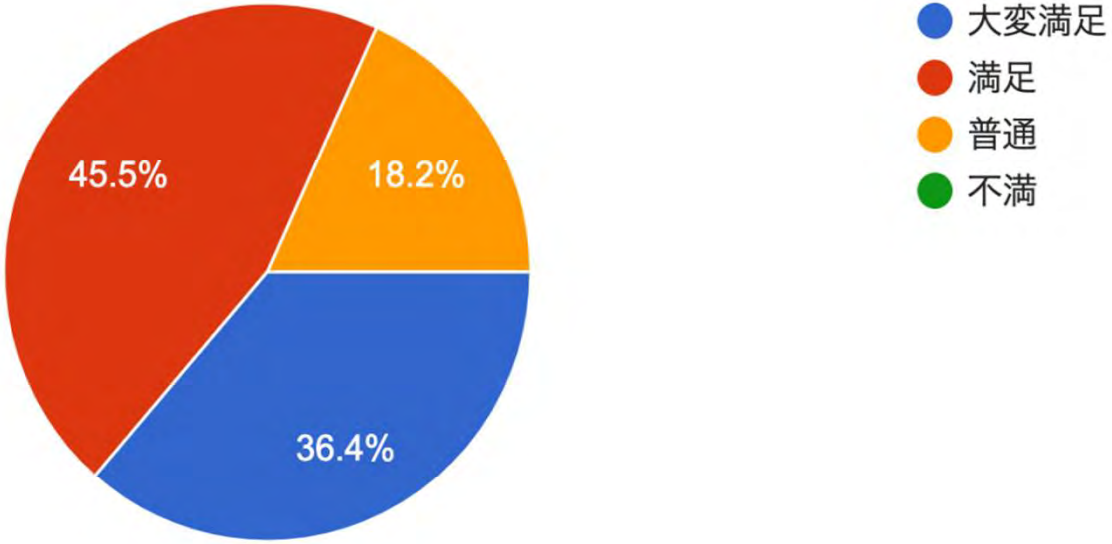
自社内だけではあやふやだったものを丁寧にサポートいただいたため。
正直申せば、まだまだ課題だらけだと思っております。しかし今回、思い切って飛び込んでみて、大学スポーツの現状や遅れている部分を認識し、打開する方策を見つけられる可能性を肌で感じられた点は大きかったと思います。
事業課題の整理を細かく行っていただいたので、クラブ側の今後の課題や目標が明確に見えた。
採択事業側の企業への実現に向けたアドバイスやサポートのハブとして尽力頂いた
きめ細かなバックアップ
相談した上ですすめることができたので、自社の希望通りのテーマになった
テーマのアドバイスを事務局から頂戴し、整理するうえでもアドバイスいただけたため
他クラブ、他事業者との人脈・交流での知見向上
チームの事情や事業そのものだけでない部分の支援を真摯に対応してくださり非常に助かった。
この部分にニーズが大きいわけではないが、うまくまとめていただけた
サポート体制の充実

ホスト向けアンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

企業選定（書類選考・BUSINESS BUILD）における満足度

11 件の回答



ホスト向けアンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

上記を選択した理由

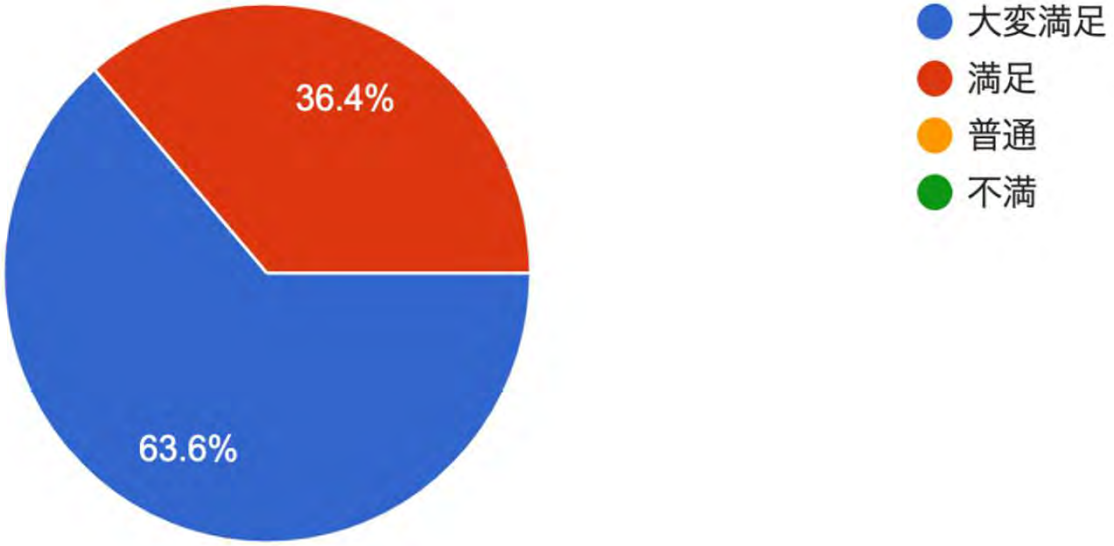
もう少し、自社内の方向性を明確にできていればよかったかなと感じる。
コンテンツになり得ないとさえ言われる大学スポーツに対して、10社以上ものご提案を賜り、それが同時に上述のような可能性を見出す機会になったこと。
書類選考、BUSINESS BUILDではもう少し選定猶予があれば良いなと感じました。
企業選定までのプロセスは体系化されておりスムーズであった。一方、応募企業の選択肢がもっとあると、より新規アイディアの連携による事業化にむけたイメージの幅は広がったと感じている
課題にマッチした企業と連携することができた。
メンターのご意見が非常に参考になり、自社のリソースの整理整頓ができた
特にBUSINESS BUILDでは、メンターの皆さんから貴重なアドバイスを頂戴できたため
ＳＤＧｓでの貢献の実績が高い
考える時間がなく苦戦したが、様々なアドバイスを受けることができ良かった。 普段関われない方々とざっくばらんにお話しできたことも非常にプラス尾ポイント。
当方の目的に沿っていただけた
時間をかけて資料の精査とオフラインでの直接交流の充実

ホスト向けアンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

インキュベーション（実証・実装に向けた活動）の事務局支援における満足度

11 件の回答



ホスト向けアンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

上記を選択した理由

今後のことも見据えて全体をまとめていただいたので良かったです。
初陣であり要領を得ないところは多々あるかと思いますが、すべてにおいてサポートしていただき、感謝いたしております。 「大変満足」「満足」に違いはないかと…
細部に至るまでご支援を頂いたと感じています。
きめ細やかなバックアップ
週１回のミーティングの進行大変だったと思いますが、十分に機能していた。
毎週のオンラインミーティンで、アドバイスなどしっかりとした支援をいただいたため
連携企業（オープンストリート社）との活動意義
利害が対立しそうな部分も調整いただけることはメリットと感じた
皆さんのサポートで実装まで進めることができました。ありがとうございました。

ホスト向けアンケート結果
回答数：11件

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

その他、本事業全般に対するご意見・ご要望

来年度も実施されましたら是非参加したいです。
大学スポーツ、とりわけと「まだ統括できてないのに統括部局となっている状態」で参加させてもらいましたが、得難い機会だったと思っています。
今まではクラブ独自の視点のみで施策を行ってきましたが、本事業を通し様々な方のご意見を頂けたので貴重な時間でした。ありがとうございました。
実装という成果物に至るまでのプロセスが多く、通常の業務フローで提案を受けてから、実装までの期間や労力と比べるとややタスクや機会が多い。 多くの情報の中から、マッチングする行程を簡略化して、良い企画を持った企業にアプローチできると良い。
より大学スポーツにフォーカスしたプログラムもあっても面白いし、学生がアイディアソンのような形で携われるサブプログラムがあっても面白いかも。
「限られた時間の中で、結果を出す」ということが終始貫徹されていた。 その点はブレがなく、よかったと思う。
行政側（スポーツ庁、都道府県・市区町村）との連携が重要である
様々なご支援本当にありがとうございました。引き続き、よろしくお願いいたします。
初めての試みではありましたが、ご縁をいただき、他業界の皆様とも繋がることができ、メンターの方々ともいろいろ情報交換させていただきました。次回以降も継続されることを期待しています。 メンター要素として今後期待したいのは、実態を把握しているプロスポーツチームの現場経験などのある方が増えてくるとより良いソリューションに繋がるのではと思いました。 事務局の方々には長期間にわたり、大変お世話になりました。ありがとうございました。

（APPENDIX）
eiicon companyについて

INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD

日本最大級のオープンイノベーションプラットフォームと、オープンイノベーションに特化した
ハンズオンコンサルティングで、企業の事業フェーズに合わせたOIの支援にて事業化をサポートします。

eiicon

圧倒的なDB

日本最大級OI
プラットフォーム

AUBA

2020年度共創実績
750社＋

OI特化の伴走支援

OIプロフェッショナルによる
伴走支援

2022年アクセラ支援
32プログラム

（APPENDIX）
運営パートナーについて

INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD

株式会社
北海道二十一世紀総合研究所

INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD
HOKKAIDO

itochu fashion system co.,ltd.

INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD
CHUGOKU

REGISTA

SPORTS DATA BANK
Sports Data Bank Group

INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD
OKINAWA

お役に立ちます！
大阪商工会議所

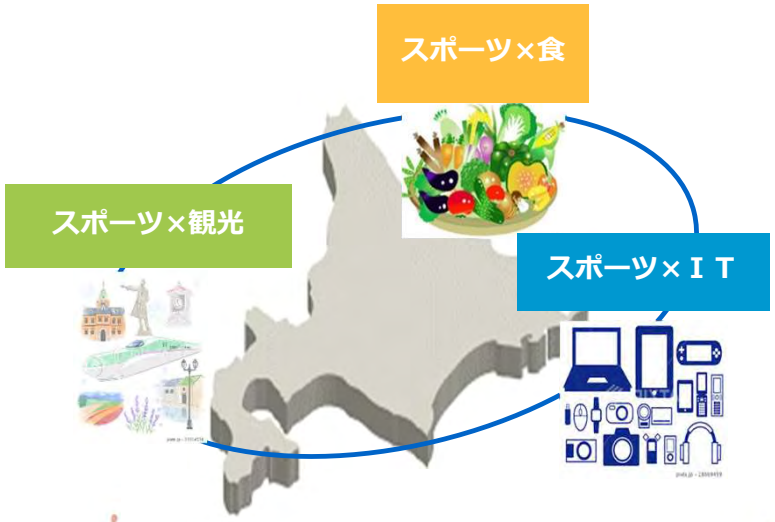
INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD
KANSAI

北海道二十一世紀総合研究所

SPOPLA HOKKAIDO

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

設立	2019年3月　(北海道経済産業局により設立)
事務局	（株）北海道二十一世紀総合研究所
活動目的	『スポーツ』×αによる新産業創出・拡大
事業内容	専門家派遣、伴奏型支援、 ビジネスマッチング、意識啓発　等
会員数	７８２団体、１，６６０名

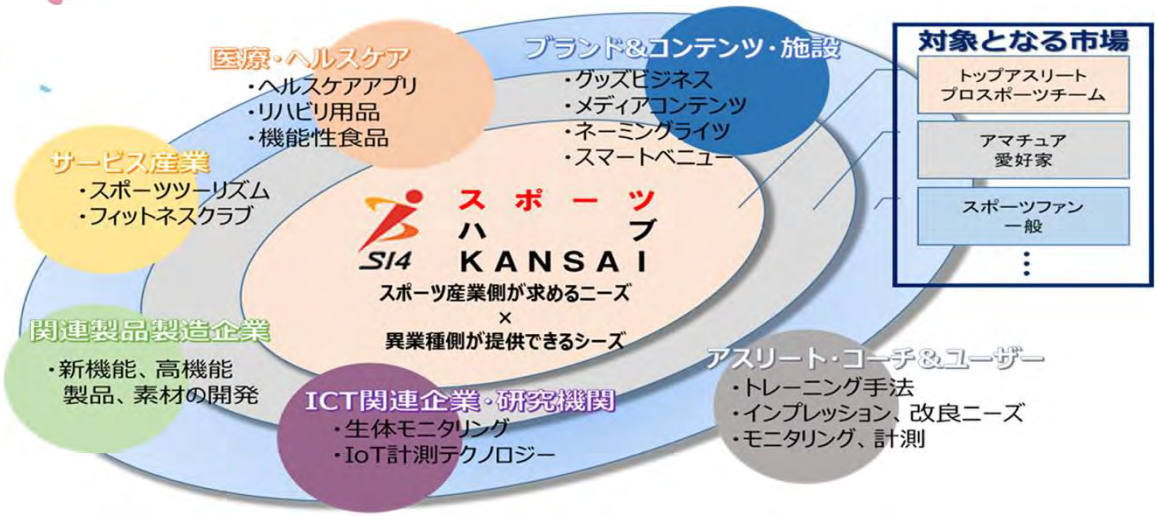


大阪商工会議所

スポーツハブKANSAI
SPORTS HUB KANSAI

INNOVATION LEAGUE
SPORTS BUSINESS BUILD

スポーツを核に、あらゆる産業との融合による
新ビジネス創出を促進する産業振興プラットフォーム。
テクノロジーによるスポーツの新たな体験価値の創出や
スポーツの知見を応用したヘルスケア等異分野展開に注力。



全国19都道府県から
730社・団体1,148名 が登録

地場のスポーツチームや企業はもちろん、**自治体との強力なネットワークを活かした幅広いビジネス支援を展開。うめきた2期や2025年大阪・関西万博におけるプロジェクトの実証・実装支援も実施。**

提供：２０２５年日本国際博覧会協会

スポコラファイブ

プロスポーツチームを核としたビジネス面における連携ネットワーク

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

ちゅうごく5県プロスポーツネットワーク
スポコラファイブ

（2022年3月現在 20クラブ）

【主宰】
経済産業省 中国経済産業局

【事務局】
伊藤忠ファッションシステム株式会社

【対象】対象中国5県で活動するプロ／独立系スポーツクラブ
【プロジェクトのビジョン】

①中国地域のプロスポーツ団体が、安定的・継続的に活動できる経営基盤を築くとともに、スポーツ団体間や異分野との連携を通じてサービスや商品の魅力を高め、国内外からの観客を楽しませる“キラーコンテンツ”になる。

②中国地域のプロスポーツ団体と地域内外のスポーツ関連企業が、自律的に連携・共創し、新たなサービスや商品を生み出す産業が創出される。

地域版SOIP
運営パートナー企業

伊藤忠ファッションシステム株式会社

昨年設立50 周年を迎えた未来価値を創造するコンサルティング会社です。
（“ファッション” =「時代の価値観」　/ “システム”とは、IT 用語のシステムではなく、より良い仕組み作り）
次なる新しい価値を求めて、独自のマーケティングの視点で企業ブランドや商品ブランドの戦略立案、さらにその価値を高めるための戦略設計、各種リサーチ・分析からソリューション提供まで、一貫したサービスを行っています。

株式会社レジスタ/スポーツデータバンク沖縄株式会社

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

スポクラ：沖縄スポーツヘルスケア産業クラスター推進協議会

１５０社の会員企業　　**6**つのプロスポーツチーム

スポクラを運営してきた、強みの異なる2社がタッグを組んで、地域版SOIPを推進！

株式会社レジスタ

沖縄発のスポーツマーケティング会社として、企画、PR、プロモーションなど多岐に渡り事業を展開。プロチームや自治体とも積極的に連携。

青田 美奈

宮城 尚

スポーツデータバンク沖縄株式会社

東京・台湾・沖縄に拠点を持ち、スポーツコンテンツのアジア展開から昨今話題の、地域の部活動支援まで幅広く事業を行う。

石塚 大輔

長瀬 貴紘

スポーツ庁
JAPAN SPORTS AGENCY

INNOVATION LEAGUE SPORTS BUSINESS BUILD

スポーツとあらゆる産業の共創で、ビジネス創出を目指すプログラム

地域から日本全土を着火させる。

【本件に関する問い合わせ先】
パーソルイノベーション株式会社　eiicon company
令和3年度 地域版SOIP運営事務局（local-SOIP@eiicon.net）

本報告書は、令和3年度スポーツ庁委託事業として、パーソルイノベーション株式会社（eiicon company）が実施したスポーツ産業の成長促進事業「スポーツオープンイノベーション推進事業（地域版SOIPの先進事例形成）」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。