

成果報告書_概要版

令和5年度 スポーツ産業の成長促進事業

「スポーツ×テクノロジー活用推進事業 (1)スポーツの場におけるD X 推進及びデータ活用支援事業)」

株式会社野村総合研究所

2024年3月31日

NRI

Share the Next Values!



令和5年度 スポーツ産業の成長促進事業「スポーツ×テクノロジー活用推進事業(1)スポーツの場におけるDX推進及びデータ活用支援事業)」

背景

- 2020年11月、産業界の更なる成長を目的に、経済産業省は「デジタルガバナンス・コード」を公表。スポーツ産業においても、2022年に策定された第3期「スポーツ基本計画」において、政策目標として「スポーツ界にデータ・テクノロジー等DXを導入することでスポーツを「する」「みる」「ささえる」の実効性を高める」ことが掲げられている。
- 令和4年度に実施した「スポーツ×テクノロジー活用推進事業（４）民間投資促進のためのスポーツデータの可視化検討調査事業」にて、欧米では、既にスポーツデータが様々な形で商用活用されていることを確認。特にバイタルデータは、スポーツ用品や健康食品等の研究・開発への民間企業からのニーズが確認されており、スポーツ団体にとって新たな収益源として期待されるものである。よって、本事業では、バイタルデータに係る新たな収益源創出モデルの構築を目的にスポーツ団体及びソリューションプロバイダと連携した実証事業を実施する。

業務内容

1. 試験の設計・実施

- 1-1. オンデマンド型事業の実施・検証
- 1-2. データベース型事業の実施・検証

2. 試験結果を踏まえたビジネスモデル検証

- 2-1. 各種調査
- 2-2. ビジネスモデルの検証

3. 実証事業の成果の広報・周知

成果報告会の企画・開催

主な成果

1 データベースビジネスのモデルケース創出

- 競技団体と所属アスリートのバイタルデータの2次利用許諾を得て契約締結を行い、データ権利について対価を支払った
- 法的観点等をクリアしモデルケースを創出したことで後続の実績を作りやすくなった

2 スポーツ団体のケイパビリティ・ニーズの把握

- バイタルデータの2次利用を進める上でのスポーツ団体側のケイパビリティやニーズについて把握した
- 特に重要なのはスポーツ現場（監督・選手）にとってデータ収集の負荷が少なく有益なデータ分析FBとなるかどうか

3 民間企業のニーズ把握

- アスリートと連携したいものの、ネットワークやノウハウを有さない企業群で特に強いニーズを確認
- データベースは、ソーシング（適正競技や社会トレンドの発見）、オンデマンドは仮説検証・効果検証の用途で利用意向が高い

4 事業計画の策定

- 実証試験の結果やスポーツ団体・民間企業への調査を通じて、バイタルデータビジネスを企画・設計に必要な情報を収集
- 本ビジネスの事業計画書を策定したことにより、来年度以降の遂行がスムーズに

主な成果物

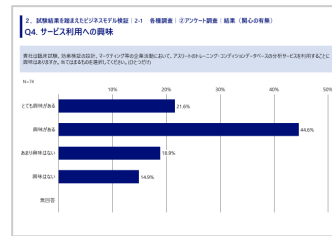
データベース型で収集したバイタルデータの項目

データ	取得項目	方法	頻度
客観的 コンディショニングデータ	睡眠時間	OURAリング	毎日
	睡眠ステージ	OURAリング	毎日
	睡眠効率	OURAリング	毎日
	睡眠時最低心拍数	OURAリング	毎日
主観的 コンディショニングデータ	起床時疲労感	ONE TAP SPORTS	毎日
	前日のトレーニング時間	ONE TAP SPORTS	毎日
	前日のトレーニング強度	ONE TAP SPORTS	毎日
身体の痛みデータ	身体の不調・痛み	OSTRC質問紙	週一

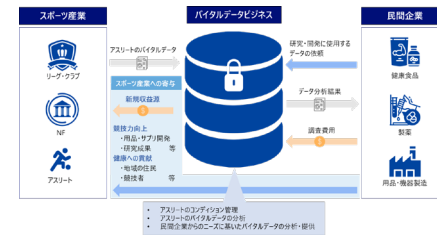
データ収集方法



民間企業へのアンケート調査



ビジネスモデルイメージ



1. 実証事業の概要	P.4
2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画	P.13
I. 背景・目的	P.13
II. 事業内容	P.17
III. 市場環境	P.23
IV. 想定顧客	P.26
V. 収支計画	P.29
VI. 実行計画	P.34
3. 実証事業の成果の広報・周知	P.37

1. 実証事業の概要

1. 実証事業の概要

本事業の背景・目的

背景・目的

- 2022年3月に策定された第3期「スポーツ基本計画」の中では、政策目標としてスポーツ界にデータ・テクノロジー等DXを導入することでスポーツの実効性の向上と産業成長性への裨益が掲げられている。
- NRIが令和4年度に実施している「スポーツ×テクノロジー活用推進事業（4）民間投資促進のためのスポーツデータの可視化検討調査事業」では、欧米では、既にスポーツデータが様々な形で活用されており、スポーツの付加価値を向上させ、一種の経済圏を構築しはじめていることが確認されている。更に日本においても、スポーツデータに対して、他分野にわたる企業・団体において自社ブランディングや製品企画・開発、マーケティング用途に活用ニーズがあることが確認されており、スポーツデータの利活用可能性が大きいことが分かっている。
- 一方で、同調査において、スポーツデータを活用したリーグ・競技団体の収益源確保に向けた取組推進に向けては、データ利活用施策の全体像を描く人材確保や、データ利活用に向けた意識醸成、ソリューションを有するプロバイダを巻き込んだ体制構築等リーグ・競技団体側での障壁・課題が生じていることが確認されている。
- よって、本実証の実施により、リーグ/競技団体、ソリューションプロバイダ、民間企業等との体制構築によるスポーツデータのマネタイズのモデルケースを示し、民間企業側のニーズ把握及び課題の整理を行うことで、横展開を慫慂し、スポーツデータを介した民間投資の活性化につなげていくことが効果的と考えられる。
- スポーツデータを活用したリーグ/競技団体の収益源確保に係るスキームは主に3つのパターンが存在する。パターンIIIはリーグ/競技団体の持つスポーツデータ（本事業ではバイタルデータを想定）に対してプロバイダや企業からライセンス料を享受するモデルで、国内では取組がほとんどなされていない現状である。特にバイタルデータはデータ収集に係る規制・ルール等の観点から商用活用に至っているケースは少ないものの、スポーツ用品や医薬品、健康食品等の研究・開発へのニーズが確認されており、スポーツ団体にとって新たな収益源として期待されるものである。
- よって本事業では、バイタルデータに係る新たな収益源創出モデルの構築を目的にスポーツ団体及びソリューションプロバイダ、研究機関と連携した実証事業を実施する。

1. 実証事業の概要

本事業の業務

1. 試験の設計・実施

1-1 オンデマンド型事業の実施・検証

- 本実証事業で企画する「スポーツ団体によるバイタルデータの収益化モデル」において想定される「オンデマンド型」ビジネスモデルの検証を実施する。
- 具体的には、本モデルにおける試験のフィージビリティやステークホルダー側のニーズ等の検証を行う。

1-2 データベース型事業の実施・検証

- 本実証事業で企画する「スポーツ団体によるバイタルデータの収益化モデル」において想定される「データベース型」ビジネスモデルの検証を実施する。
- 具体的には、本モデルにおける試験のフィージビリティやステークホルダー側のニーズ等の検証を行う。

2. 試験結果を踏まえたビジネスモデル検証

2-1 各種調査

- 本ビジネスモデルを成立させる上で検証が必要な検証事項の各種調査を実施する。
- 具体的には、市場ニーズや類似事例、法規制等をデスクトップ調査、アンケート調査、ヒアリング調査にて明らかにする。

2-2 ビジネスモデルの検証

- 試験で得られた結果を用いて、研究機関にとって研究開発の対象に資するか、発注/購入に値するか意向調査を行い、ビジネスモデルとしての有効性を検証する。
- その上で、本ビジネスモデルの具体的な事業企画を作成する。

3. 実証事業の成果の広報・周知

- 本実証事業の成果を成果報告会を開催することで広報・周知し、本ビジネスモデルの効果・実現性の認知度を高める。
- また、次年度以降の事業ローンチに向けて、連携し得る組織の探索も行う。

1. 実証事業の概要

本事業の実施体制



委託
↓
成果報告
↑

実証実施体制

【申請者】
野村総合研究所  野村総合研究所

主な業務内容

- 実証事業の責任主体としての進捗管理、遂行支援
- 本ビジネスモデル仮説の構築と検証、提言（ヒアリング調査、アンケート調査）
- ドキュメンテーション全般（企画書、報告書、その他精算書類等）

再委託
↓

【再委託先】
ユーフォリア  EUPHORIA
Beyond the happiness

主な業務内容

- データ取得方法の企画・設計・実行
- データの取得・分析

協力

【協力先】
日本ラグビーフットボール協会 
日本ローイング協会 

主な協力内容

- 所属選手のバイタルデータ利活用の許諾
- バイタルデータ利活用における現場や法務などとの各種調整

【試験参加者】
ラグビー選手（セブンズ日本代表）
ローイング選手（大学生体育会アスリート）

主な協力内容

- 試験への参加
- バイタルデータ利活用の許諾

1. 実証事業の概要

バイタルデータビジネスは、データベース型とオンデマンド型の2つのモデルで構成可能と整理。
本実証事業においては、両ビジネスモデルについて試行的実証試験を行った。



※1：アスリートのコンディション管理・分析のために、スポーツ団体が独自に運動能力試験として実施

※2：民間企業の治験等を目的に、スポーツ団体が依頼を受けて試験に参加

※3：第2章の新規事業の企画では、データベース型のサービスを「データベースサービス」として呼称

※4：第2章の新規事業の企画では、オンデマンド型のサービスを「スポーツCROサービス」として呼称

1. 実証事業の概要

【参考】データベース型の実証試験では、40名を対象にデータ収集を行い試行的DBを構築した

試験概要

- 日本ラグビーフットボール協会と日本ローイング協会と連携し、当該協会に所属するアスリートの日々のコンディションデータを収集することで試行的データベースを構築した。データベースは、民間企業の商用活用に2次利用が可能な形として匿名加工で構築
- 具体的には、約40名のアスリートに2ヶ月に渡って参画いただき、3種類のデータの収集を行った

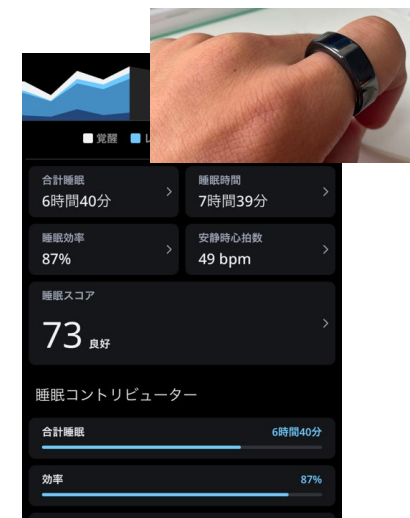
対象者のプロフィール

競技	対象人数	性別	競技レベル	収集期間
ラグビー（7人制）	20名程度	男性	日本代表	約2か月
ローイング	20名程度	男性	アマチュア (大学体育会)	約2か月

収集データの詳細

データ		取得項目	方法	頻度
日々の記録	客観的 コンディションデータ	睡眠時間	OURAリング	毎日
		睡眠ステージ	OURAリング	毎日
		睡眠効率	OURAリング	毎日
		睡眠時最低心拍数	OURAリング	毎日
	主観的 コンディションデータ	起床時疲労感	ONE TAP SPORTS	毎日
		前日のトレーニング時間	ONE TAP SPORTS	毎日
		前日のトレーニング強度	ONE TAP SPORTS	毎日
	身体の痛みデータ	身体の不調・痛み	OSTRC質問紙	週一

データ収集方法イメージ



※第2章の新規事業の企画では、データベース型のサービスを「データベースサービス」として呼称

1. 実証事業の概要

【参考】オンデマンド型の実証試験では、5-ALAを活用した運動負荷試験を実施した

試験概要

- ・ オンデマンド型試験で想定されるステークホルダーとして、協力先となるスポーツ団体と想定顧客となる製薬企業と連携体制を構築し、5-ALAを活用した運動負荷試験を実施
- ・ 本実証試験を通じて、スポーツ団体側と想定顧客側のニーズと試験実施のプロセス・フィージビリティの検証を行った

試験デザイン

被験者数

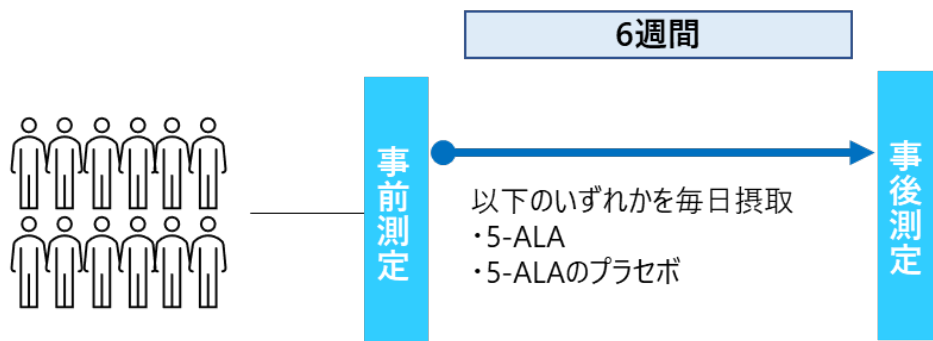
男性合計 **10名**

社会人自転車選手

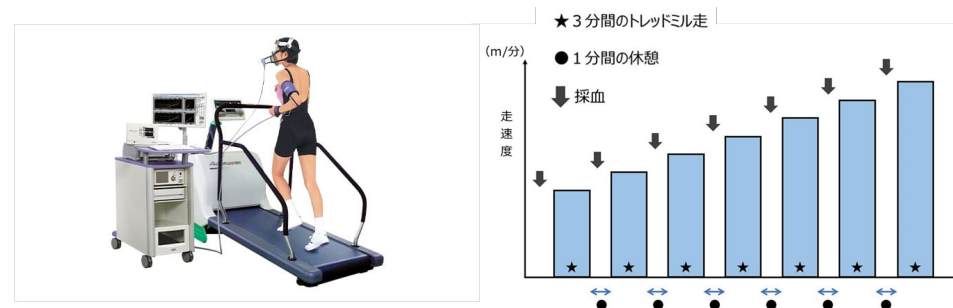
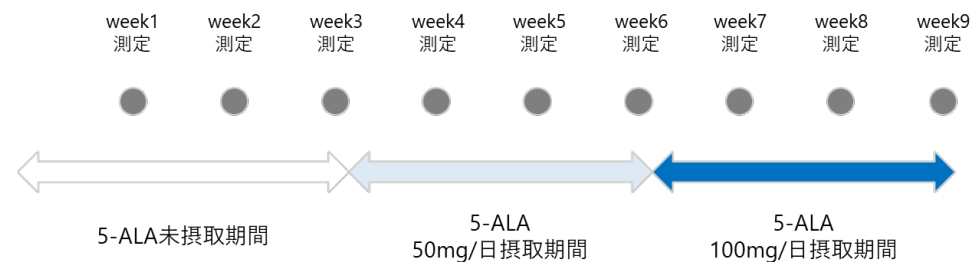
評価項目

- 運動負荷試験
(呼気ガス測定、心拍数計測)
- 睡眠指標
・OSA睡眠調査票
・Ouraリング
- その他
・POMS2

試験プロトコル



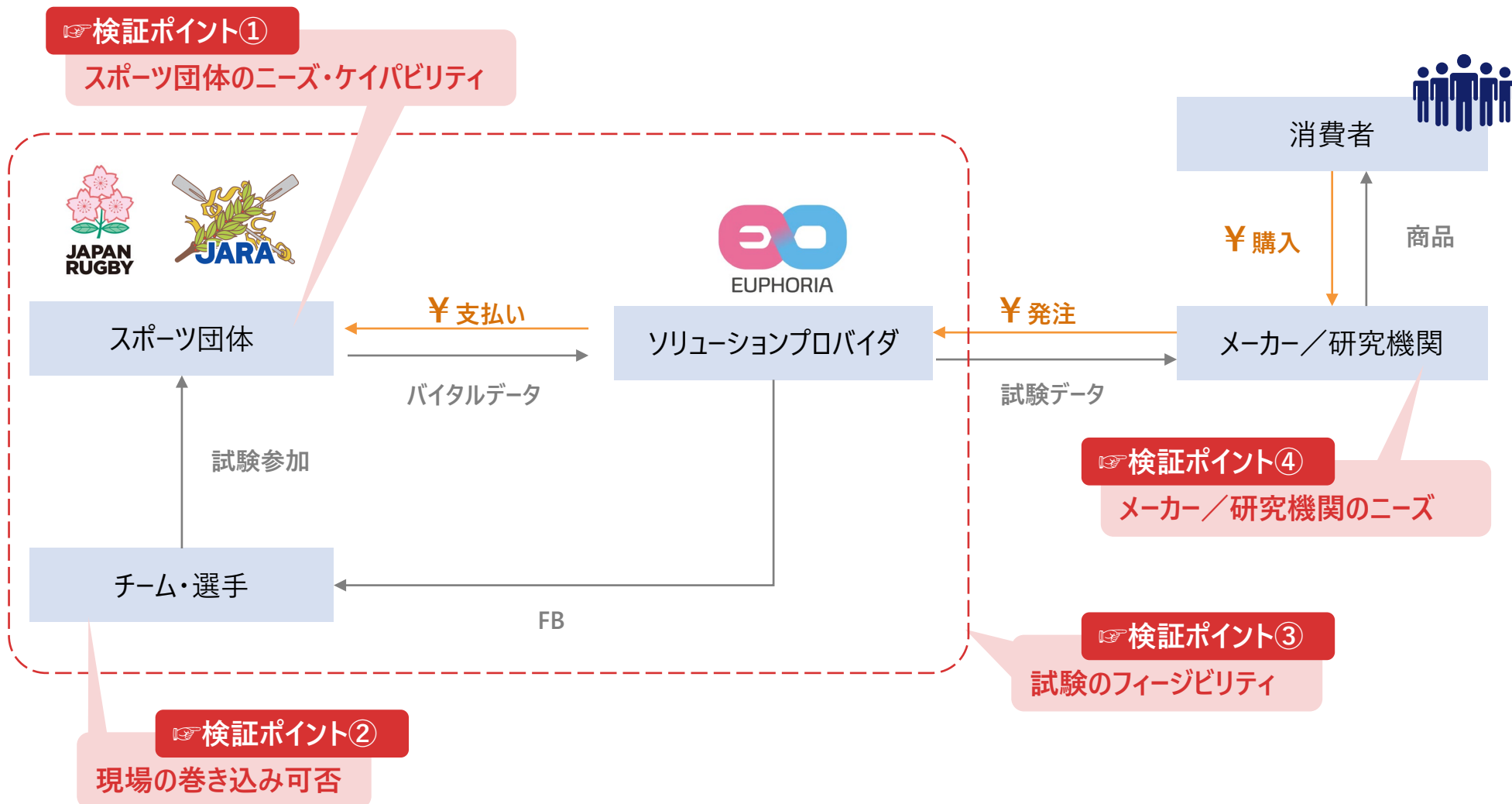
試験の実施スケジュール



1. 実証事業の概要

バイタルデータビジネスにおける商流は、下記の通り。

商流を成立させるための検証ポイントを明らかにするべく実証試験と各種調査を実施した。



1. 実証事業の概要

検証結果を踏まえて、バイタルデータビジネスの事業企画を策定した（第2章参照）

検証ポイント

検証ポイント①

スポーツ団体の
ニーズ・ケイパビリティ

検証ポイント②

現場の巻き込み可否

検証ポイント③

試験のフィージビリティ

検証ポイント④

メーカー／研究機関のニーズ

検証結果・今後の方針

ニーズ

- ・ スポーツ団体として、新規収益源を確保することへの関心は非常に高い
- ・ 一方で、リーグやNFといった公益的側面を持った組織がセンシティブなデータの2次利用に踏み込むことに対して、組織的な意思決定を下すことのハードルは高い

ケイパビリティ

- ・ バイタルデータの利活用については、現場（監督・選手）の理解・協力が必須。商用活用を目的に現場に追加的な負荷はかけられない
- ・ よって、従来通り、ないし、必要最低限のオペレーションの中で収集できるデータからのスモールスタートが必要
- ・ 現場に追加的な負荷をかけないことを目的に、従来通りないし必要最低限のオペレーションの中で収集できるデータを活用することでフィージビリティを高める必要がある
- ・ その上で、収集されるデータが監督や選手にとってパフォーマンス向上に裨益するものでなければデータ収集は継続されないために、十分な分析・FBが求められる
- ・ データ記録を怠らないように選手への意識醸成や事務局側のマネジメントも重要
- ・ 個人情報等の法規制ハードルは、現場の理解を得た上で十分な仮名加工を施すことができればクリアできる
- ・ アスリートのコントロールやスポーツ団体側とのコミュニケーションは、民間企業側にスポーツ領域の経験や知識がないと直営が困難。スポーツ現場にも精通しているソリューションプロバイダが仲介することが重要
- ・ アスリートのバイタルデータの利活用へのニーズは高い。特に、一般人とアスリート両者からの利用が想定される商品・サービスを保有している、かつ自社でアスリート連携ができていない企業でニーズが高い（健康食品・飲料、医療機器、スポーツ用品など）
- ・ データ利活用においては、個人情報にまで踏み込めなければ、企業の研究開発への活用は困難。一方で統計データは安価・クイックに傾向調査ができる強みもある。よって、データベース型とオンデマンド型で役割を変えた事業設計が重要

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | Ⅰ. 背景・目的

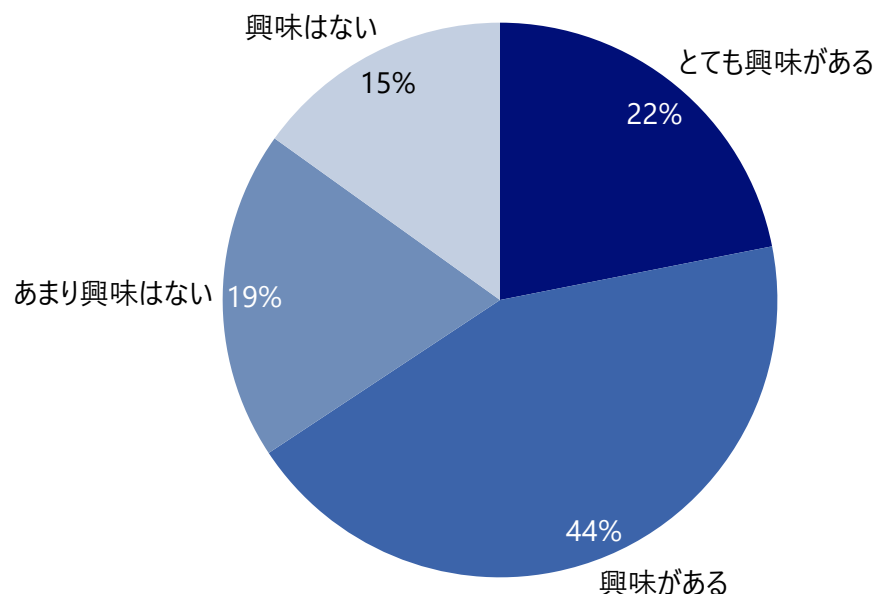
2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | I. 背景・目的

アスリートのバイタルデータは、健康食品・飲料や医療機器、製薬などのヘルスケア領域の企業にとって、商品効果のエビデンス構築やマーケティングの観点で高い興味が抱かれている。

- 健康食品・飲料、医療機器、製薬、スポーツ用品等のアスリートのバイタルデータを商用活用し得る民間企業にアンケート調査を行った結果、バイタルデータの商用活用に興味が有すると回答した割合は、65%である。
- ヒアリングにおいても、効果のエビデンス構築やマーケティング、新商品開発等の文脈で利活用可能性を感じる企業が多かった。

アスリートのバイタルデータの商用活用への興味

N=73※



ヒアリング調査における生声



医療機器メーカーA

臨床研究におけるエビデンス構築にスポーツデータの活用可能性もあるのではないかと。



製薬メーカーB

顧客の課題を踏まえた新しい提案をするためのヒントを得るために利用できる可能性がある。



健康食品メーカーC

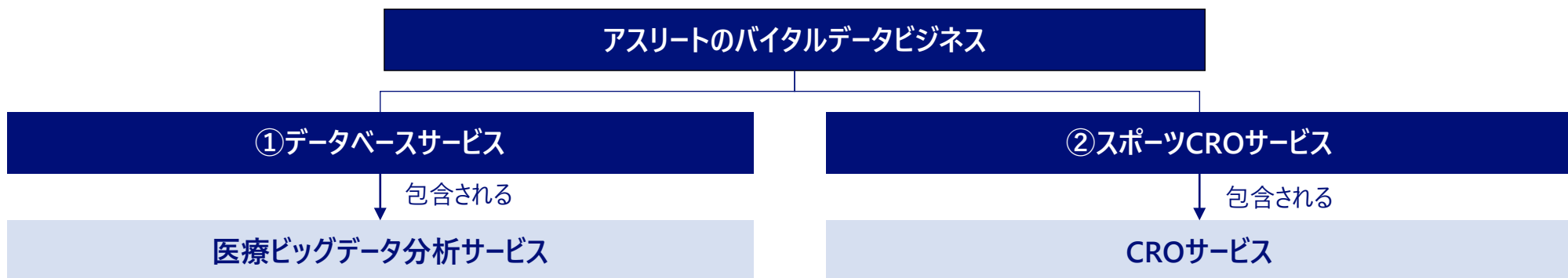
バイタルデータは様々な場面で使用できるはず。ただし、まだ商用活用が一般的でないために、具体的な活用イメージが持てていない。

※アンケート調査に回答した健康食品・飲料、医療機器、製薬、スポーツ用品等のバイタルデータを商用活用し得る民間企業

出所) 令和5年度 スポーツ産業の成長促進事業「スポーツ×テクノロジー活用推進事業(1)スポーツの場におけるDX推進 及びデータ活用支援事業)」アンケート調査

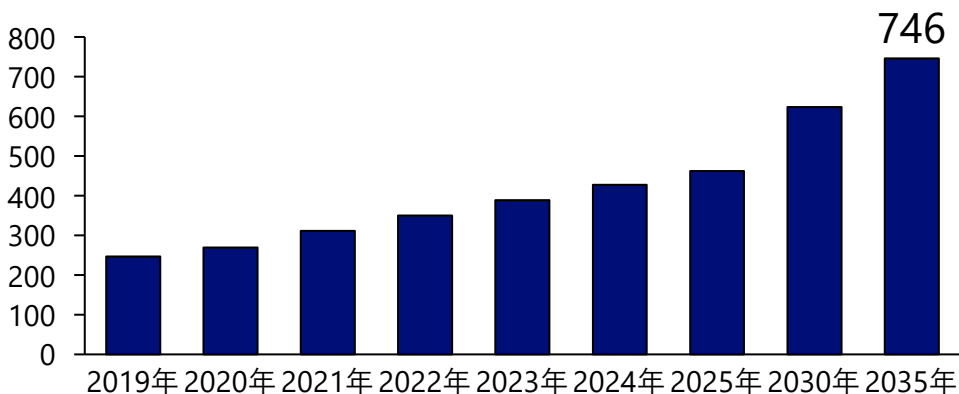
2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | I. 背景・目的

アスリートのバイタルデータビジネスは2種類あり、それぞれが包含されている市場はともに成長中のため、アスリートのバイタルデータビジネス市場の成長可能性も期待される。



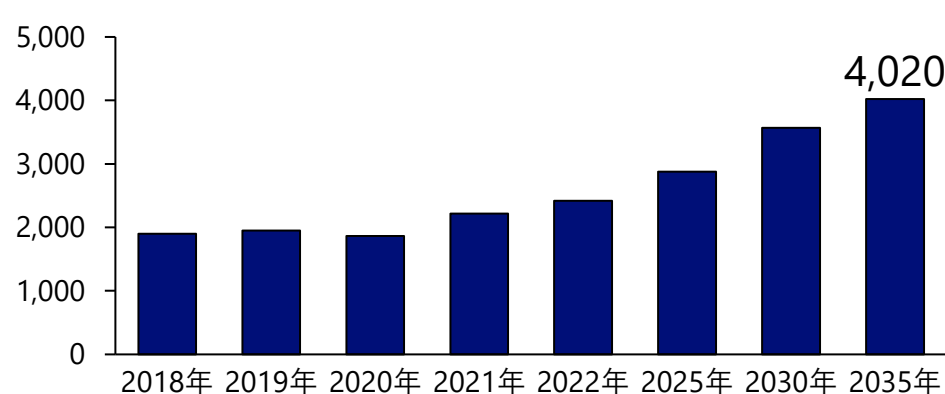
医療ビッグデータ分析サービスの市場規模*1

売上高（億円）



CRO※の市場規模*2

売上高（億円）



*1 富士経済「2022年 医療AI・医療ビッグデータ関連市場の現状と将来展望」に基づく。2022年は見込み。2023年以降は予測値。

*2 2018年-2022年の数字は一般社団法人日本CRO協会の会員の総売上高。2023年以降の数字は予測値。2018年-2022年の実績のCAGRは6%であるため、2023-2026年の数字も6%で算出。2027年-2031年はCAGR4%、2032年-2035年はCAGR2%で算出。

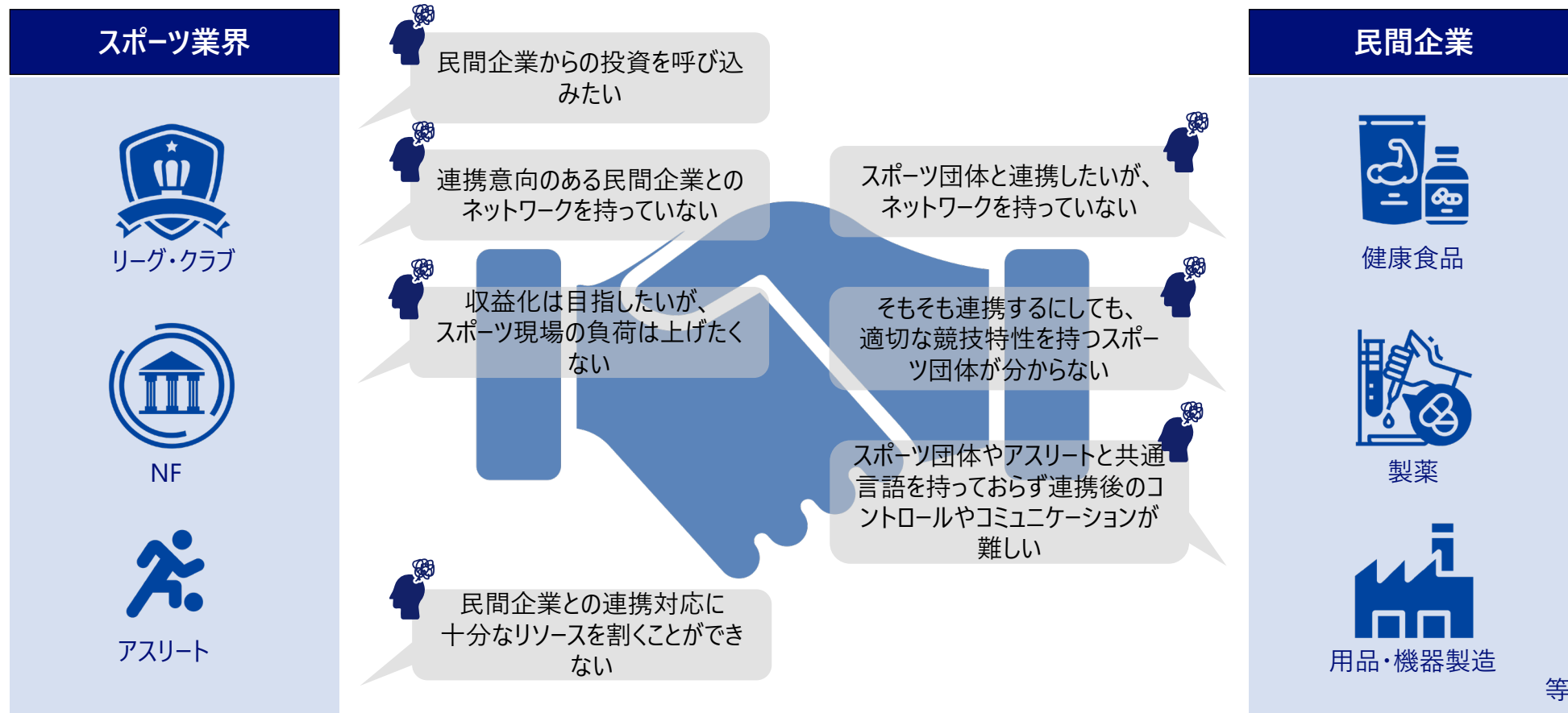
※ CROとは、「Contract Research Organization」の略称で、日本語では「開発業務受託機関」と略す。

主に製薬・製造会社などから医薬品や医療機器等の臨床試験に関する業務を受託し、サポートを行うサービスを指す。

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | Ⅰ. 背景・目的

一方、スポーツ業界とのネットワークや連携ノウハウを有する民間企業は多くない。
スポーツ業界と民間企業の上に介在し、コーディネートする機能が求められている。

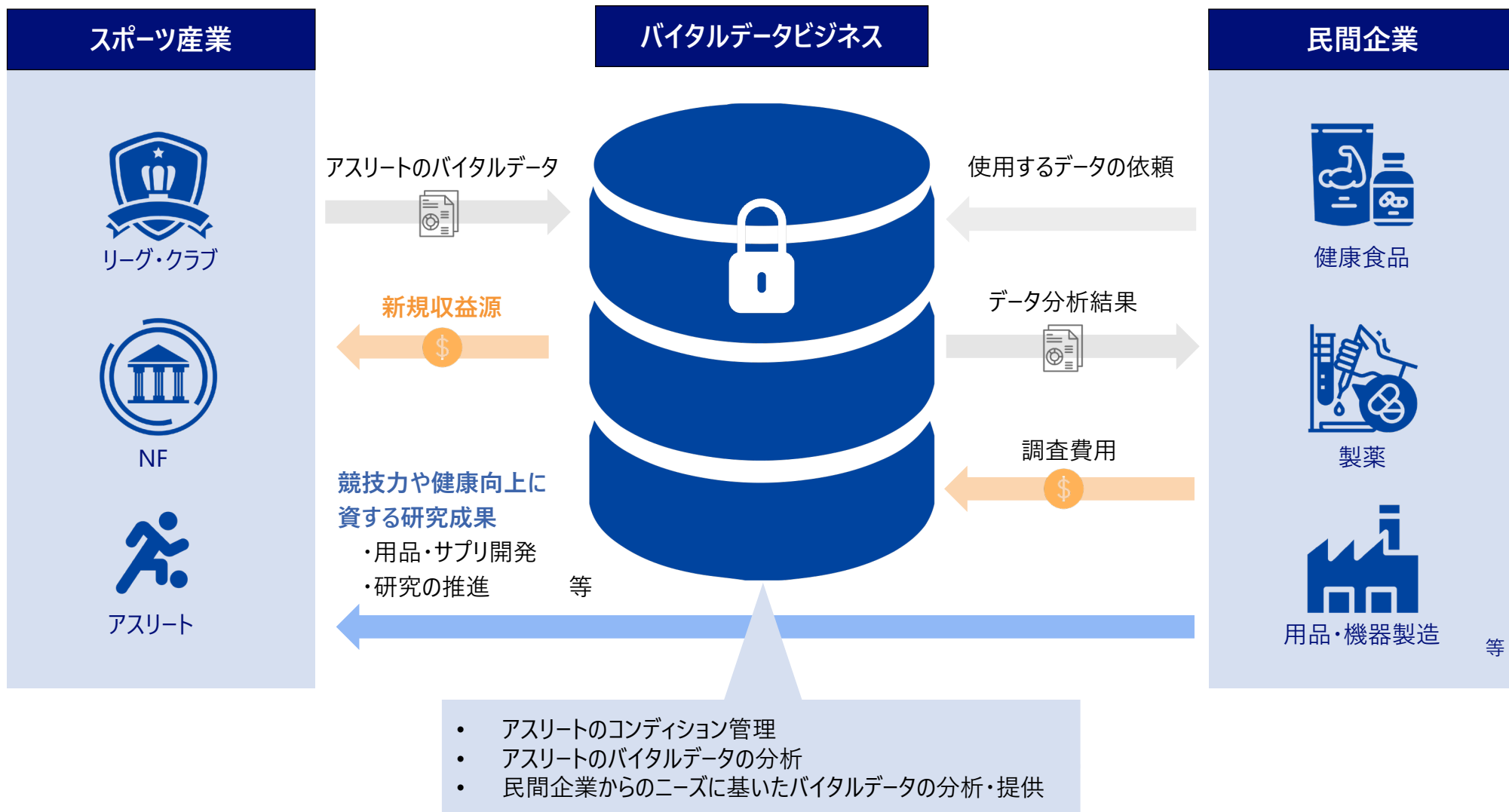
スポーツ業界と民間企業との連携における課題の例



2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | II. 事業内容

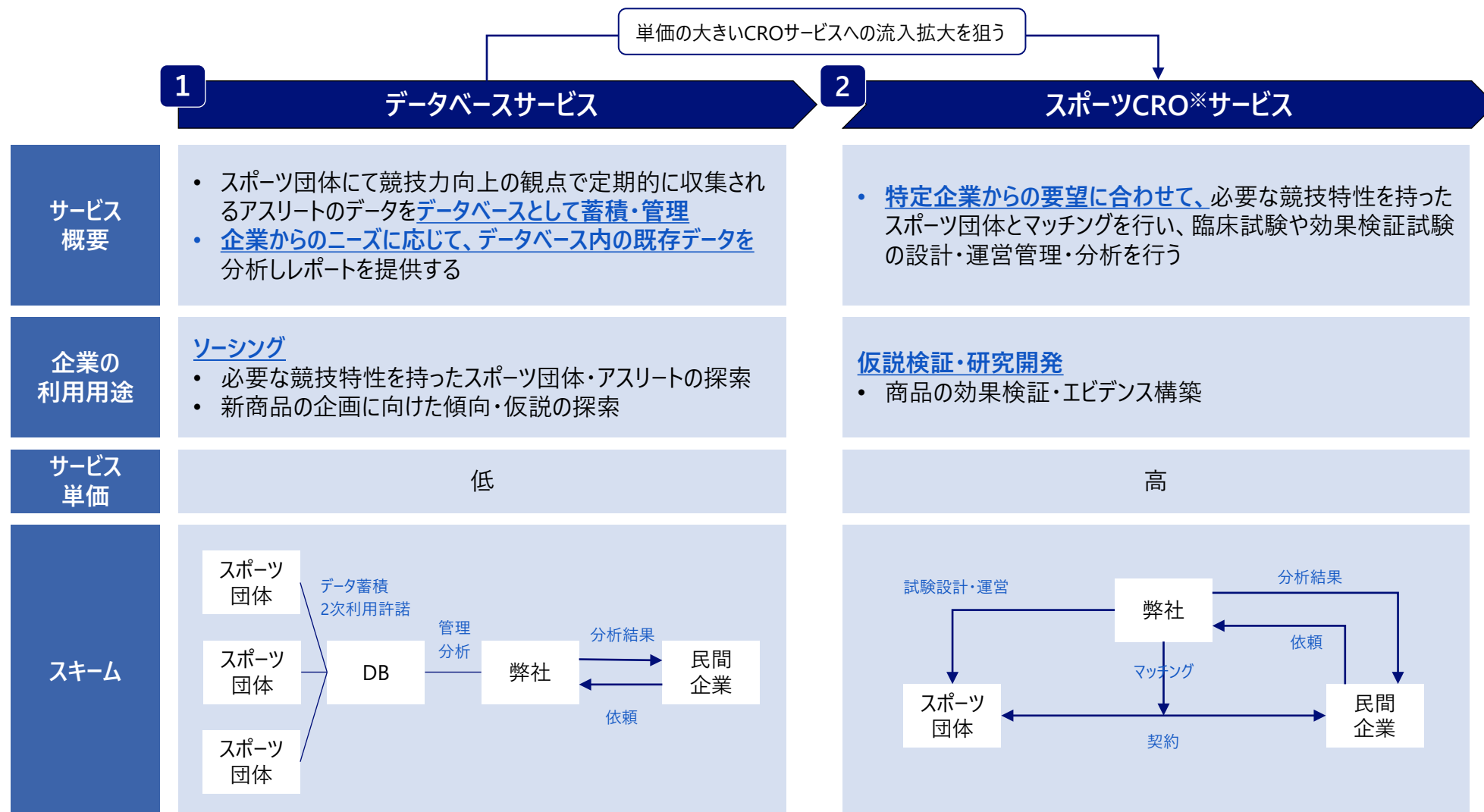
2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | II. 事業内容

バイタルデータをスポーツ現場の競技力向上に留まらず民間企業の商用活用にも2次利用展開することでスポーツ産業と民間企業両者の成長が互いにドライブされるエコシステムを目指す。



2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | II. 事業内容

①データベースと②スポーツCROの2段階でのサービス構築を想定する。スポーツCROサービスの市場規模が大きいことを踏まえ、データベースサービスは、流入拡大としての機能も果たす。



※ CROとは、「Contract Research Organization」の略称で、日本語では「開発業務受託機関」と略す。主に製薬・製造会社などから医薬品や医療機器等の臨床試験に関する業務を受託し、サポートを行うサービスを指す。

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | II. 事業内容

①データベースサービスに向けて本実証事業で構築した試行的データベースは以下の通りである。

プロフィール				期間	データ項目										
選手ID	競技	属性	所属チーム	日付	コンディションデータ			睡眠データ							
					起床時の疲労感	前日の練習・トレーニング強度	前日の練習・トレーニング時間	睡眠時間	合計睡眠時間	レム睡眠時間	浅睡眠時間	深睡眠時間	入眠潜時間	中途覚醒時間	睡眠効率
					0-10 [*]	0-10 [*]	分	秒	秒	秒	秒	秒	秒	秒	%
374076	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/20	0	4	240	26,074	24,060	6,930	10,740	6,390	540	2,014	92
373972	ローイング	体育会アスリート	A	2023/11/21	1	0	0	19,185	16,590	2,700	11,160	2,730	2,040	2,595	86
373973	ローイング	体育会アスリート	A	2023/11/21	3	0	0	10,920	8,070	1,140	3,960	2,970	1,140	2,850	74
373974	ローイング	体育会アスリート	A	2023/11/21	4	0	0	16,258	14,940	4,560	8,010	2,370	810	1,318	92
373975	ローイング	体育会アスリート	A	2023/11/21	3	0	0	9,180	8,520	420	5,430	2,670	360	660	93
373976	ローイング	体育会アスリート	A	2023/11/21	6	0	0	14,257	10,380	2,370	5,640	2,370	3,240	3,877	73
373977	ローイング	体育会アスリート	A	2023/11/21	2	0	0	14,640	11,760	2,280	7,050	2,430	1,800	2,880	80
373978	ローイング	体育会アスリート	A	2023/11/21	4	0	0	10,920	7,230	510	3,510	3,210	330	3,690	66
373979	ローイング	体育会アスリート	A	2023/11/21	3	0	0	11,974	10,890	1,890	7,110	1,890	510	1,084	91
373980	ローイング	体育会アスリート	A	2023/11/21	5	0	0	10,070	8,580	2,100	3,810	2,670	1,020	1,490	85
373981	ローイング	体育会アスリート	A	2023/11/21	3	0	0	13,075	11,970	510	7,950	3,510	30	1,105	92
374002	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	1	0	0	21,346	16,980	2,370	11,790	2,820	2,640	4,366	80
374003	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	2	0	0	19,500	17,850	3,090	12,840	1,920	630	1,650	92
374004	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	3	0	0	15,922	15,060	4,020	6,600	4,440	210	862	95
374005	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	5	0	0	18,481	15,990	4,020	7,200	4,770	480	2,491	87
374006	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	5	0	0	28,020	24,180	4,350	13,110	6,720	510	3,840	86
374007	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	4	0	0	23,075	20,640	4,650	10,440	5,550	630	2,435	89
374008	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	3	0	0	4,174	2,730	0	2,430	300	690	1,444	65
374009	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	1	0	0	17,108	15,780	4,530	8,280	2,970	570	1,328	92
374010	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	2	0	0	23,033	20,160	4,800	10,710	4,650	540	2,873	88
374011	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	3	0	0	4,380	3,960	0	2,760	1,200	240	420	90
374022	ローイング	体育会アスリート	C	2023/11/21	1	0	0	21,222	20,400	4,020	10,650	5,730	450	822	96
374023	ローイング	体育会アスリート	C	2023/11/21	2	0	0	20,746	19,410	4,440	11,310	3,660	630	1,336	94
374024	ローイング	体育会アスリート	C	2023/11/21	3	0	0	20,195	18,330	3,480	12,810	2,040	1,230	1,865	91
374025	ローイング	体育会アスリート	C	2023/11/21	0	0	0	27,690	24,900	1,800	18,000	5,100	1,230	2,790	90
374026	ローイング	体育会アスリート	C	2023/11/21	4	0	0	24,455	21,360	5,790	10,530	5,040	1,290	3,095	87
374073	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	3	0	0	21,300	18,630	4,320	10,140	4,170	1,650	2,670	87
374074	ローイング	体育会アスリート	B	2023/11/21	3	0	0	19,920	16,170	2,820	9,000	4,350	330	3,750	81

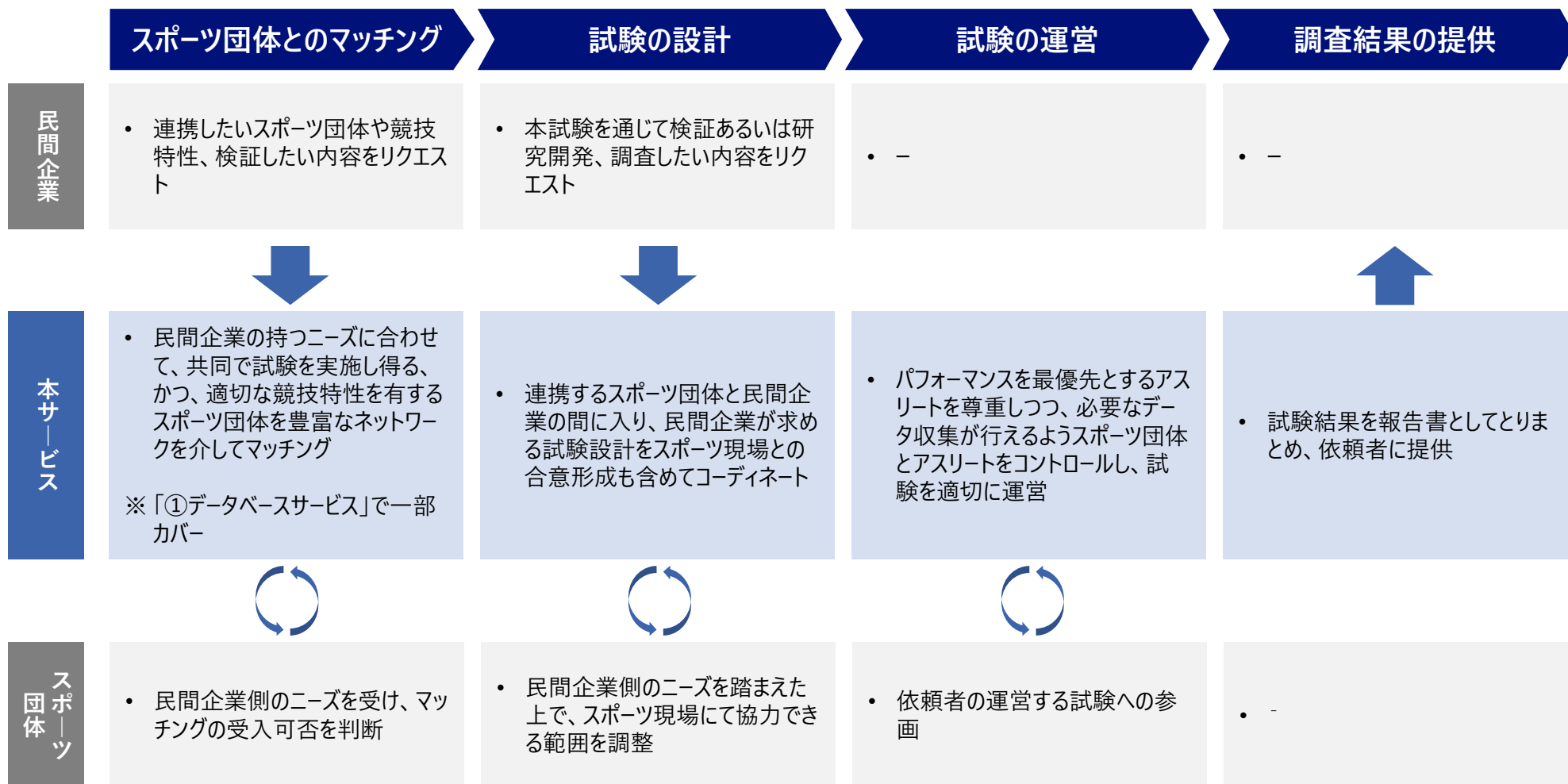
その他のデータ項目

その他のアスリート、
その他の競技

※数値が大きくなるほど大きい

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | II. 事業内容

②スポーツCROサービスでは、特定企業からの要望に合わせて、適切なスポーツ団体とマッチングを行い、臨床試験や効果検証試験の設計・運営と分析を行う。



2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | III.市場環境

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | III. 市場環境

本事業は、業界における新規性×ニッチ領域を目指す。よって、スポーツ庁の実証事業であることの信頼性のもと、協力者の開拓と実績作りが重要である。

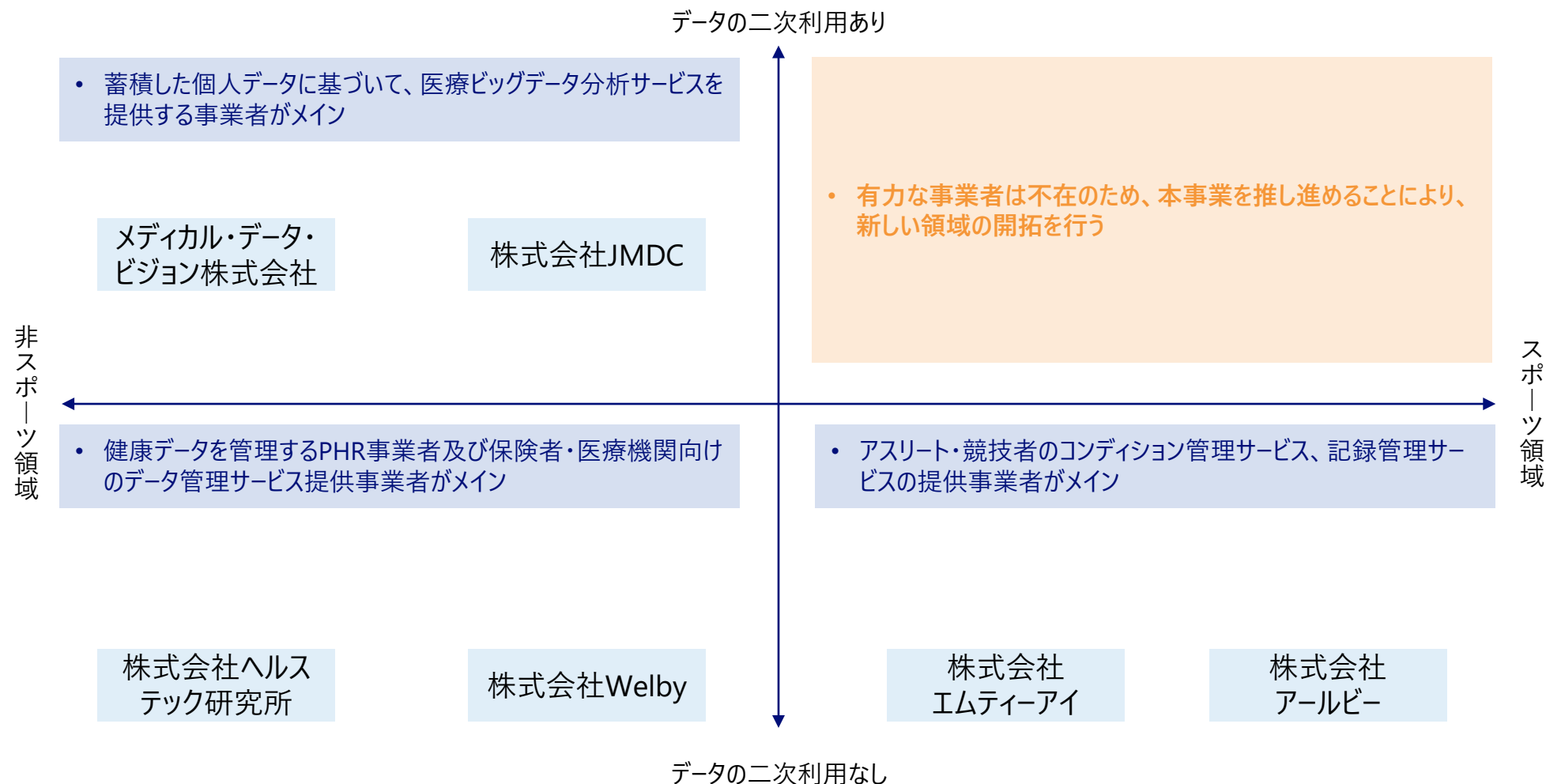
本事業に関するSWOT分析

		内部環境	
		【強み】	【弱み】
		- スポーツ団体との豊富な繋がり - 民間企業向けのアスリートCROサービスの知見・実績 - コンディション管理サービスを通じて蓄積した多数のデータ	- スタートアップゆえの人的リソース、物的リソース(資金、情報)の不足 - 既存のスポーツ団体との契約では、データの二次利用が想定されていないこと - 大規模情報を取り扱うだけのシステム環境を有していない
外部環境	【機会】	- 既存の繋がりを活かしながら、データ活用の二次利用に関心のあるスポーツ団体の巻き込みを実施 - 民間企業のニーズに合致したスポーツデータおよび利活用仮説を提案	調査を通じて、市場環境、法整備の変化を把握することで、リスクを抑えながら事業をスモールスタート
	【脅威】	- 競技力向上を目的としたデータ収集手法の設計を行った上で収集データの分析・フィードバックを提供することで、現場のインセンティブを創出 - スポーツ庁の実証事業である旨の説明によりスポーツ団体の抵抗感を軽減し、データの2次利用実績を創出	アンケート及び顧客候補ヒアリングを実施することで有望な顧客業界・企業の絞り込みを実施

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | III. 市場環境

スポーツ領域でバイタルデータの二次利用を行う有力な事業者はまだ存在しない。
本事業を推し進めることにより、新しい領域の開拓を行う。

競合とのポジショニング

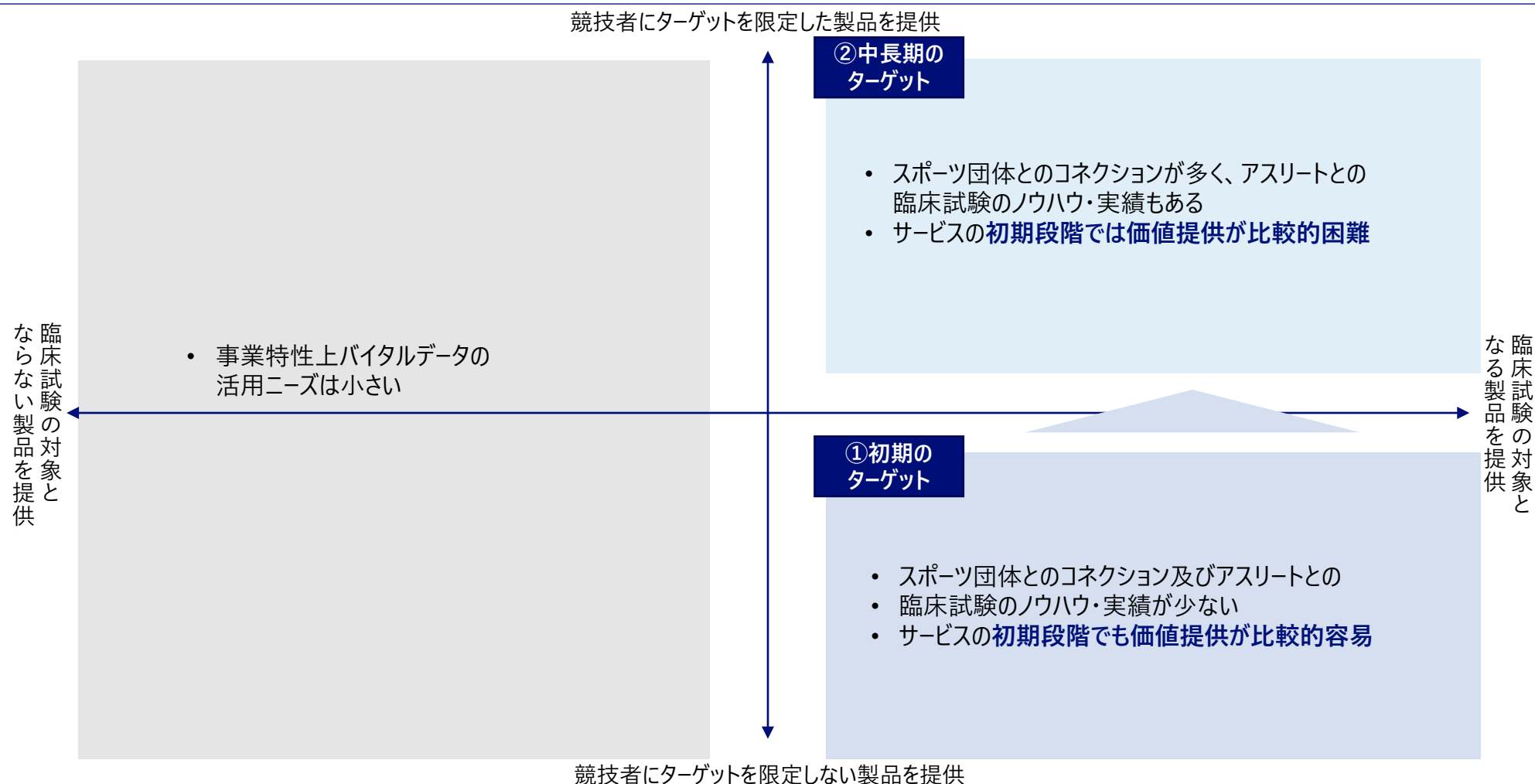


2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | IV. 想定顧客

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | IV. 想定顧客

臨床試験の対象であり、かつ競技者にターゲットを限定しない製品を提供する企業が初期のターゲットとなる。中長期的には競技者にターゲットを限定しない製品を扱う企業も対象とする。

バイタルデータビジネスの顧客セグメント



2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | IV. 想定顧客

調査の結果、本事業に対してニーズを有する企業のショートリスト化を実施済み。

今後は、ショートリストにある企業との具体的な連携方針を探る。

凡例) ◎：ニーズが高い、○：ニーズがある、△：ニーズが特にない
注) 順番は優先度の高い順

業界	企業名	①データベースサービスのニーズ	②スポーツCROサービスのニーズ	想定される連携方針
医薬品	社名は非公開	◎ ●●と●●に関するアスリートの傾向を把握し、介入試験の参考に活用したい。	◎ 自社の●●製品のアスリートへの効果を検証し、一般人と比較したい。	データベースでアスリートの●●と●●の関係を把握し、自社製品を用いた介入試験を実施
健康食品		○ ●●に関する介入試験のターゲット選定、●●に関する研究開発での仮説構築で活用	◎ アスリートとの連携はニーズが非常に高いが、不足している介入試験等の実施ノウハウに関する支援が必要	製品の効果検証のために介入試験の実施
用品		○ 一般人とアスリートの●●データの比較・研究 ●●が必要な競技、●●に悩む選手のデータを用いた●●研究	◎ アスリートの●●データと●●データを併せた研究の実施	●●データを自社のデバイスで収集しつつ、●●データを別のデバイスで収集する試験の実施
健康器具		○ ●●に関するデータの分析を通じて、●●と競技特性が合致するスポーツ及び●●に関する仮説構築	○ 連携経験のないアスリートと●●のモニター評価を行い、データ及び製品へのレビューの獲得	スポーツ団体との連携によるデータベースでの●●データの収集
健康器具		○ アスリートの活動データ(特に、●●データ)を用いた●●の改良、新製品の開発	○ アスリートによる自社製品の利用による、データ及び製品へのレビューの獲得	アスリートの●●データの収集及び製品へのフィードバックの提供
食品素材		○ ●●や●●に関連したアスリートの傾向を把握し、介入試験の参考に活用	○ 自社の●●を活用した商品のコンセプト策定のエビデンスとして利用	アスリートの傾向を把握し、自社製品を用いた介入試験を実施
健康器具		△ (実際のデータ活用では伴走支援・類似事例に基づく提案が必要)	○ ローイング協会との連携に興味があり、製品を使ったABテストの結果をセールスに使用	ローイング協会と連携して比較試験を行い、セールスに活用
用具		△ 競技人口が多い競技の育成年代からのデータを利用し、●●に関する傾向を把握	○ アスリートの自社製品の利用によって得られる評価結果・エビデンスのPRでの利用	未定
医薬品		△ 育成年代や高齢者等一般人の●●データの研究開発での活用	△ トップアスリートのデータをプロモーションで活用	未定
フィットネス施設		△ ●●が自身のデータを確認して、●●の効果を実感するために活用	△ ●●の効果のプロモーション	●●をスポーツ現場としてデータ収集に活用して、データベースの拡充につなげる

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | V.収支計画

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | V. 収支計画

推定された潜在市場規模に基づいて収支計画を試算。バイタルデータビジネスの売上は、2035年に約33.1億円に上り、スポーツ団体に約7.1億円の利益をもたらし得る計算に。

- 新規参入の障壁が高い市場であるため、先行者優位を構築し、高い市場シェアを獲得できると想定し、収支計画を作成。

※時点は2035年

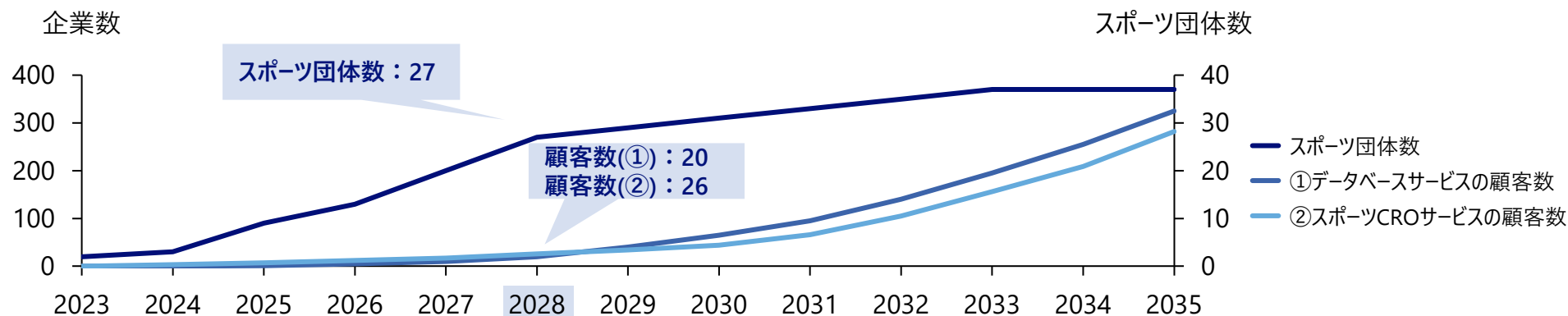
	潜在市場規模	本事業の想定売上*	スポーツ団体にもたらす収益
①データベースサービス	6.6億円	4.8億円	2.0億円
②スポーツCROサービス	38.2億円	28.3億円	5.1億円
合計	44.8億円	33.1億円	7.1億円

*特定の市場内における立ち位置を判断するための数値であるクーブマン目標値において独占市場のシェア率とされる73.9%を使用して算出

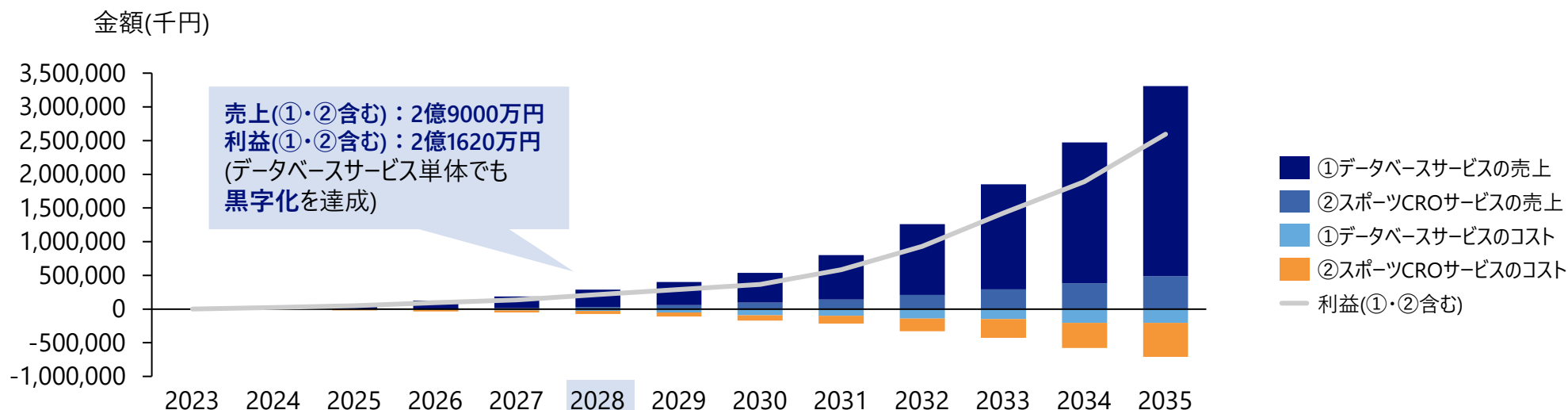
2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | V. 収支計画

本事業は2028年度に、2億9千万円の売上、27のスポーツ団体との連携、①データベースサービスで20社、②スポーツCROサービスで26社の顧客確保を達成することをKPIとする。

顧客数・連携団体数の推移予測



収支の推移予測



*1 利益は、サービスの売上-スポーツ団体への支出で計算される

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | V. 収支計画

【参考】本事業の収支計画*1の詳細

	FY	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
団体数	スポーツ競技団体数	2	3	9	13	20	27	29	31	33	35	37	37	37
顧客数	①データベースサービスの顧客数	0	0	1	5	10	20	40	65	95	140	195	255	325
	②スポーツCROサービスの顧客数	0	3	7	12	17	26	34	44	66	105	156	209	282
売上	①データベースの売上*2	¥0	¥0	¥1,500	¥7,500	¥15,000	¥30,000	¥60,000	¥97,500	¥142,500	¥210,000	¥292,500	¥382,500	¥487,500
	②スポーツCROサービスの売上*3	¥0	¥30,000	¥70,000	¥120,000	¥170,000	¥260,000	¥340,000	¥440,000	¥660,000	¥1,050,000	¥1,560,000	¥2,090,000	¥2,820,000
支出	①データベースサービスの協力スポーツ団体1団体当たり年間支払う金額*4	¥650	¥1,000	¥1,000	¥1,000	¥1,000	¥1,000	¥1,700	¥3,000	¥3,000	¥4,000	¥4,000	¥5,500	¥5,500
	②スポーツCROサービスの売上のうち、スポーツ団体に支払う割合*5	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18
	①データベースサービスのスポーツ団体への支出	¥1,300	¥3,000	¥9,000	¥13,000	¥20,000	¥27,000	¥49,300	¥93,000	¥99,000	¥140,000	¥148,000	¥203,500	¥203,500
	②スポーツCROサービスのスポーツ団体への支出	¥0	¥5,400	¥12,600	¥21,600	¥30,600	¥46,800	¥61,200	¥79,200	¥118,800	¥189,000	¥280,800	¥376,200	¥507,600
利益	利益 (①データベースサービス)	¥-1,300	¥-3,000	¥-7,500	¥-5,500	¥-5,000	¥3,000	¥10,700	¥4,500	¥43,500	¥70,000	¥144,500	¥179,000	¥284,000
	利益 (②スポーツCROサービス)	¥0	¥24,600	¥57,400	¥98,400	¥139,400	¥213,200	¥278,800	¥360,800	¥541,200	¥861,000	¥1,279,200	¥1,713,800	¥2,312,400
	利益(合計)	¥-1,300	¥21,600	¥49,900	¥92,900	¥134,400	¥216,200	¥289,500	¥365,300	¥584,700	¥931,000	¥1,423,700	¥1,892,800	¥2,596,400

*1 単位は千円

*2 150万円/1案件と仮定

*3 1000万円/1案件、1社あたり年間1案件と仮定

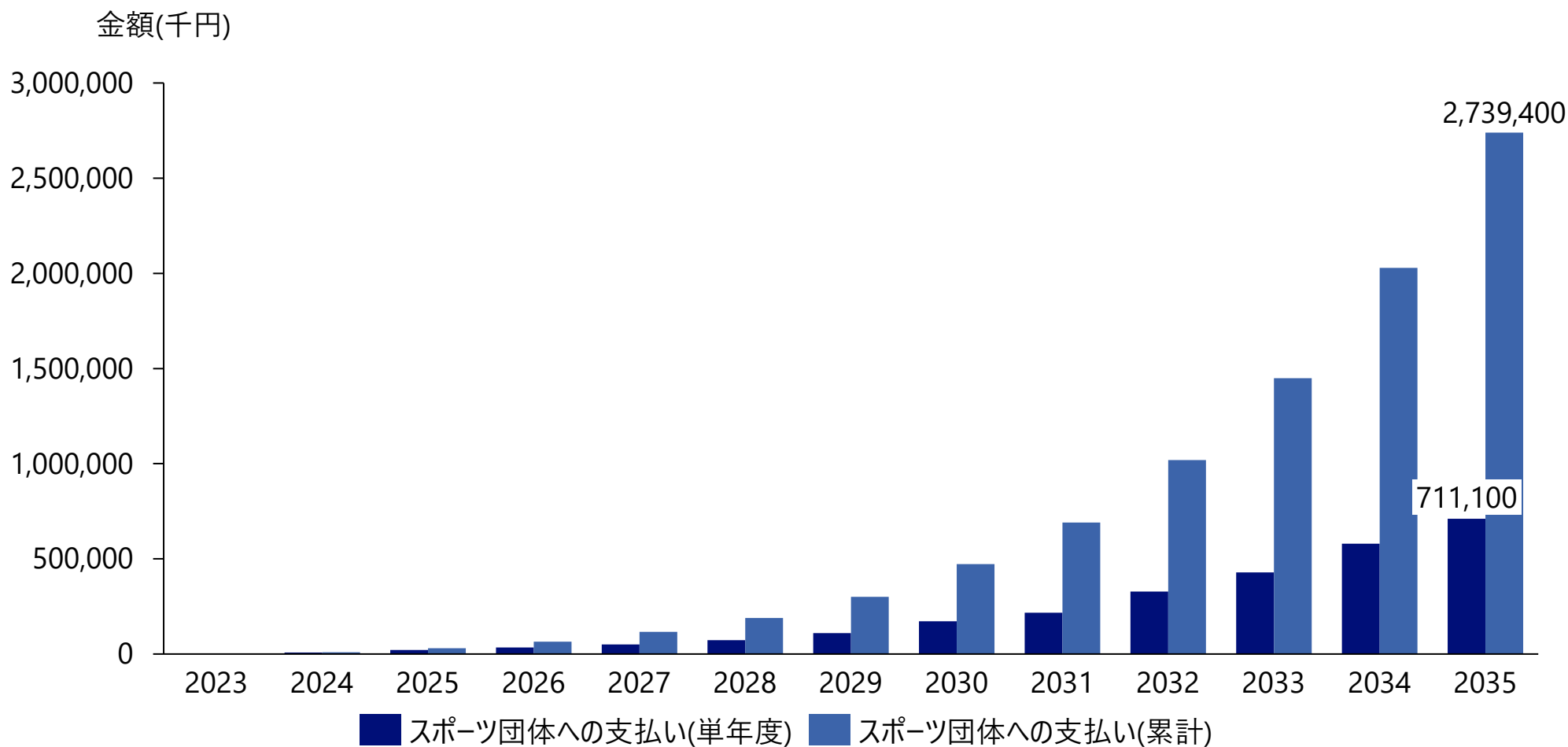
*4 2023年度実証事業でスポーツ団体1団体(参加アスリートを含む)に支払われる金額である65万円を使用。それ以降は提供データの量・項目数の増加とともに徐々に支払い金額も上昇すると仮定

*5 18%と仮定

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | V. 収支計画

【参考】本事業は、2035年度には年間で約7.1億円、
累計で約27.4億円の収益をスポーツ団体に生み出すことが可能。

本事業がスポーツ団体に生み出し得る収益



※①データベースサービス、②スポーツCROサービス、両方を含む

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | VI.実行計画

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | VI. 実行計画

来年度以降、特に重要になる論点は、下記の3点

1

スポーツ団体との連携拡充

- 2次利用許諾が合意できるスポーツ団体との連携拡充
- 対価として、データ分析とFBを提供

2

データ項目の精査

- データベースの前提は、日々のスポーツ現場におけるコンディション・トレーニングからデータ収集を行うことである。よって、現場の負荷を高めずに収集できるデータ取得方法が重要
- 一方で、当該データが民間企業の商用活用のニーズに沿ったものかは検証が必要（現状、睡眠データはニーズが高いために継続方針）

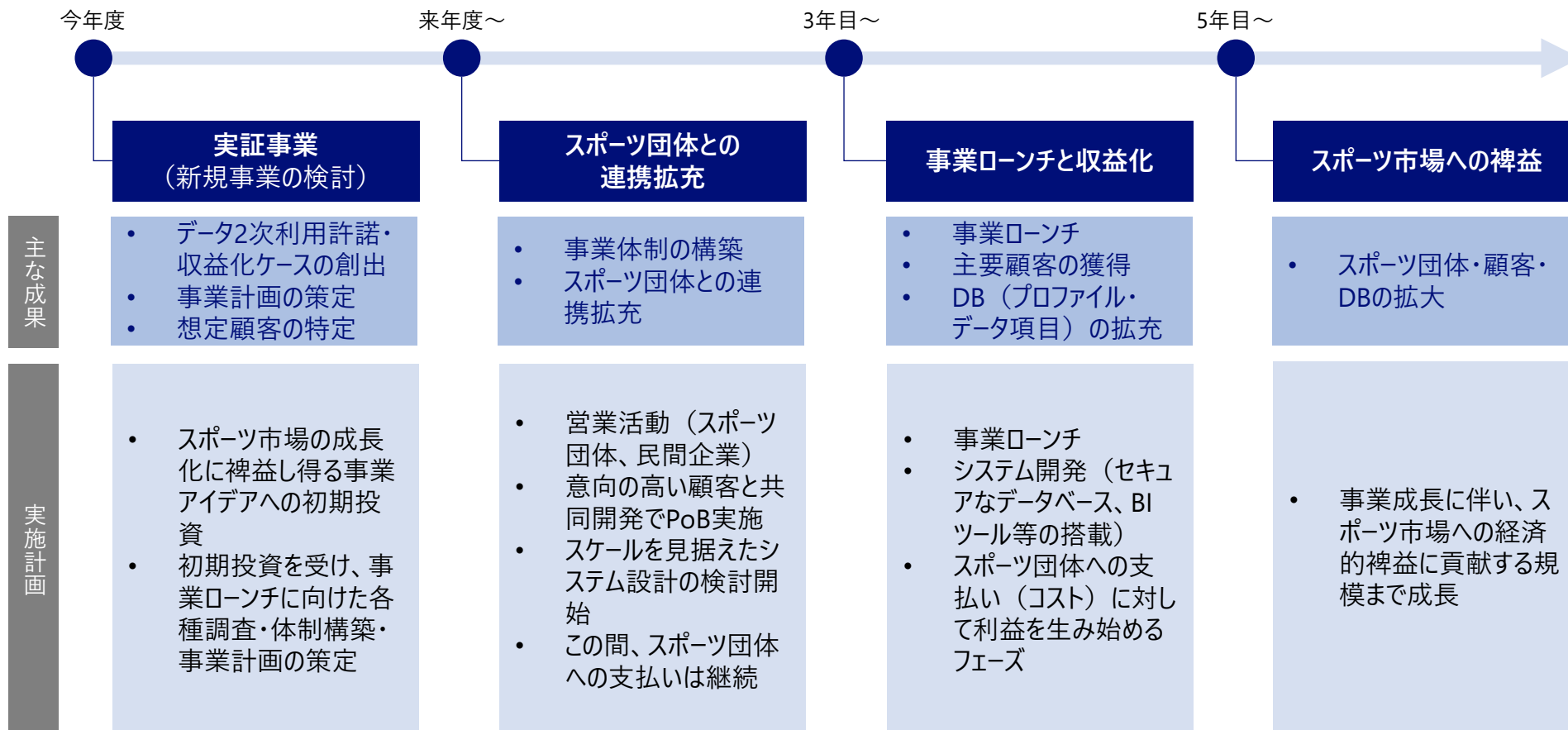
3

システム開発

- 上記整備が進むことで初めて市場価値の高いデータベースが構築可能
- データベースが構築でき次第、それをセキュアな環境で管理する、あるいは、視覚的に分かりやすい形で吐き出せるシステムの構築が必要

2. 実証事業を踏まえた新規事業の企画 | VI. 実行計画

来年度は、初期投資フェーズとしてスポーツ団体との連携拡充を目指し、データベースの価値向上に努める。



3. 実証事業の成果の広報・周知

3. 実証事業の成果の広報・周知

他の二つの実証事業と合同で成果報告会を企画・実施した

日程

- 2024年3月13日（水） 16:00-17:40

形式

- Zoomウェビナー形式

次第

No	概要				時間（分）
1	開会あいさつ				5
2	事業 発表	NRI	■アスリートのバイタルデータの商用活用向けデータベース ・ スポーツ現場にてアスリートが日々のコンディショニング・トレーニングで収集しているデータをDB化し民間企業の研究開発等に向けて商用活用	プレゼン	20
				質疑	10
ABeam		■スポーツ×ライブオークションプラットフォーム「Sports Fun Portal」 ・ 各クラブが自立して収益性の高いライブオークションを行い、同時にブランディング・ファンエンゲージメント強化も目指す事業	プレゼン	20	
			質疑	10	
デロイトトーマツ コンサルティング		■独立リーグ球団でのVRを活用した指導収益・ファン・スポンサー創出 ・ VR野球練習技術を中学生の野球アカデミー・部活動で用いることによる指導収益創出およびVRをきっかけにした新規ファン獲得	プレゼン	20	
			質疑	10	
5	閉会あいさつ				5

3. 実証事業の成果の広報・周知

事前のオンラインフォームによる参加者登録では、192名の参加登録があり、最終的な参加者は130名。事後アンケートでは、約77%の参加者が満足と回答した。

登録期間

- 2024年2月19日（月）～

登録者数

- 192名

概要

参加者

- 一意の視聴者数は、130名。同時視聴者は、113名であった。
- 参加予定者の66.7%は「民間企業」、5.2%は「スポーツリーグ・クラブ」、17.2%が「NF」に所属
- 民間企業の28.1%が「製造業」、25.0%が「情報通信業」に分類

参加目的・経緯

- 参加理由で最も高かったのは、「最新トレンドを把握するため（73.4%）」、次点で「事業の参考とするため（67.7%）」
- 本成果報告会を知った経緯について参加予定者の53.1%が「ご所属の業界団体からの紹介」、27.6%が「スポーツ庁のHP・SNS」と回答

今後の情報共有

- 本実証事業に関するさらなる情報共有、もしくはビジネスマッチングの連絡に75.0%の参加予定者が同意
- 本実証事業以外のスポーツ庁による各種政策・イベントに関する情報発信に91.1%の参加予定者が同意

満足度

- 44名が回答
- 全体では、回答者の38.6%が「非常に満足」、38.6%が「やや満足」

The text is framed by two decorative swooshes. The top swoosh is a gradient bar transitioning from blue on the left to red on the right. The bottom swoosh is a solid blue bar.

Share the Next Values!