

スポーツ庁 御中

令和5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
(ネットワークングカンファレンスの運営等)」
【事業報告書】

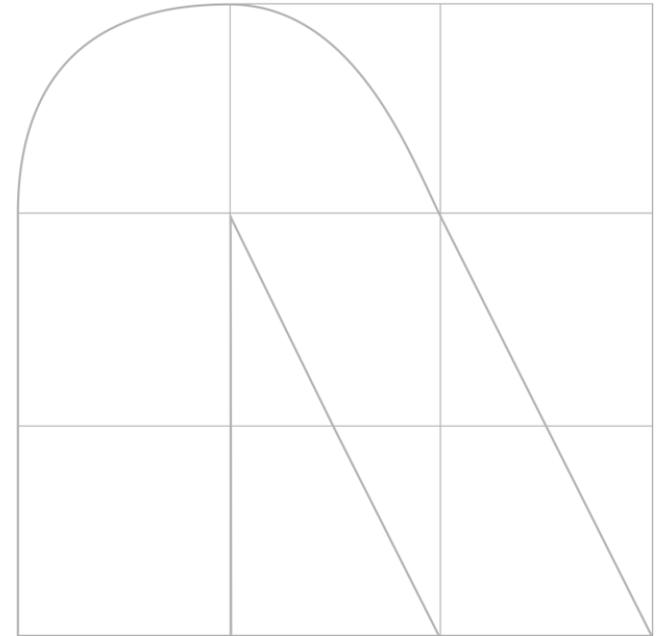
令和6年3月

目次

1 事業の目的	P.002
2 事業の概要	P.004
3 事業の成果	P.006
(1) スポーツオープンイノベーションネットワーキングカンファレンス (SOIN) の開催	P.007
開催テーマの検討	P.007
ネットワーキングカンファレンス全体の企画	P.015
ネットワーキングカンファレンス各回の実施結果	P.016
(2) 効果的・積極的な広報の実施及び関連イベントとの連携	P.043
(3) 今後に向けた考察	P.049
4 先進事例	P.050

1

事業の目的



1 事業の目的

- これまでスポーツ庁では、スポーツの成長産業化の施策の一つとして、「スポーツ分野と他産業との融合による新事業創出と社会課題の解決を目的とする**「スポーツオープンイノベーションプラットフォーム（SOIP）」の構築**をより一層促進するため、スポーツ団体とスタートアップ等が連携して新事業創出又は社会実装を目的とするアクセラレーションプログラムの実施、我が国発の先進的な事業を顕彰することで市場開拓や資金調達等の面における事業化の加速を目的としたコンテスト、先進的事例に関する情報の共有や企業、大学、スポーツ団体等の間で人的交流を促進するためのカンファレンスを開催してきた。
- 本事業では、ネットワーキングカンファレンスの開催によりこれらの取組に係る情報を積極的に外部発信することで**SOIPへの参画団体の拡大を図る**ことを目的とした。

SOIPとは？

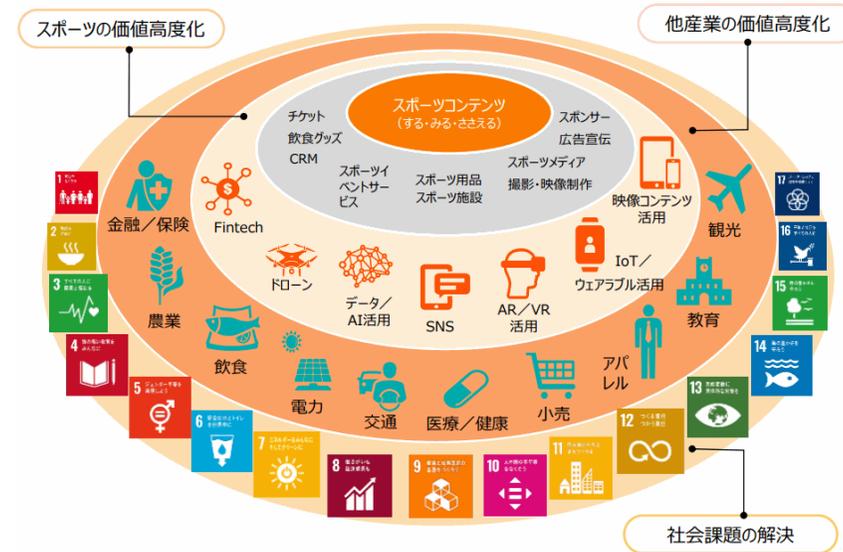
目的

- スポーツの場におけるオープンイノベーションを促進し、スポーツへの投資促進やスポーツの価値高度化を図るとともに、スポーツの場から他産業の価値高度化や社会課題の解決につながる新たな財・サービスが創出される社会の実現を目指す。



SOIP推進によるスポーツ市場の拡大

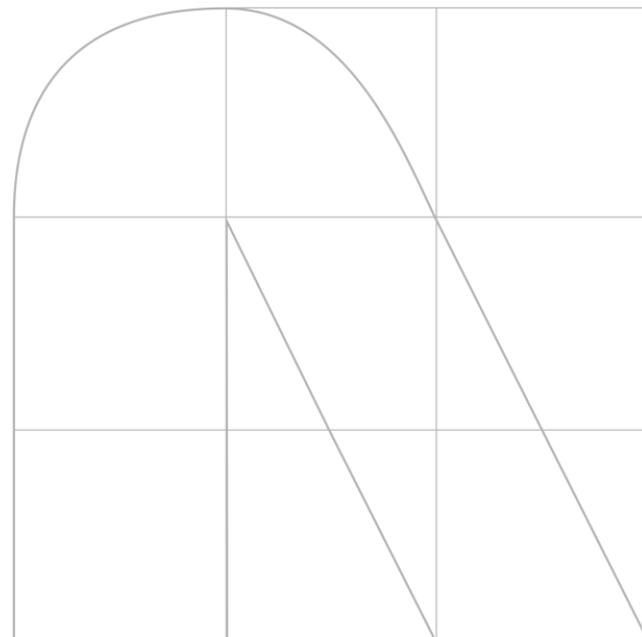
- スポーツコンテンツを核とし、スポーツの価値高度化～他産業の価値高度化～社会課題への解決へと、周辺領域へスポーツ市場を拡大していく



※出典：「SOIPについて」（スポーツ庁） <https://www.mext.go.jp/sports/content/000031673.pdf>

2

事業の概要



2 事業の概要

- 本事業では、以下の（１）～（２）の業務を実施した。

（１）スポーツオープンイノベーションネットワークカンファレンス（SOIN）の開催

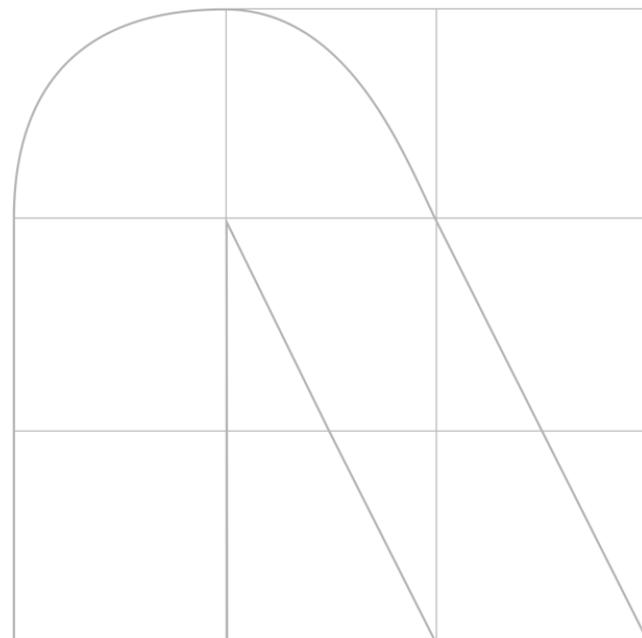
- スポーツオープンイノベーションプラットフォーム（SOIP）の構築促進に向けてスポーツ庁が実施する「アクセラレーションプログラム」及び「スポーツイノベーションコンテスト（SOIC）」の事業の効果的な発信や、スポーツオープンイノベーションに取り組む又は関心のある関係者が一堂に会し知見やネットワークの共有を図るためのカンファレンス（SOIN）を以下のとおり3回開催した。
 - 第1回：令和5年9月14日（木）13:00～16:00
 - 第2回：令和5年12月6日（水）18:00～20:30
 - 第3回：令和6年2月21日（水）18:00～20:30

（２）効果的・積極的な広報の実施及び関連イベントとの連携

- （１）の実施に当たり、事業の趣旨や目的に鑑みて情報発信の対象となる団体等を明確化し、当該団体等における認知度向上のため効果的に情報を提供できるようなメディア戦略等の広報策を講じた。

3

事業の成果



(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

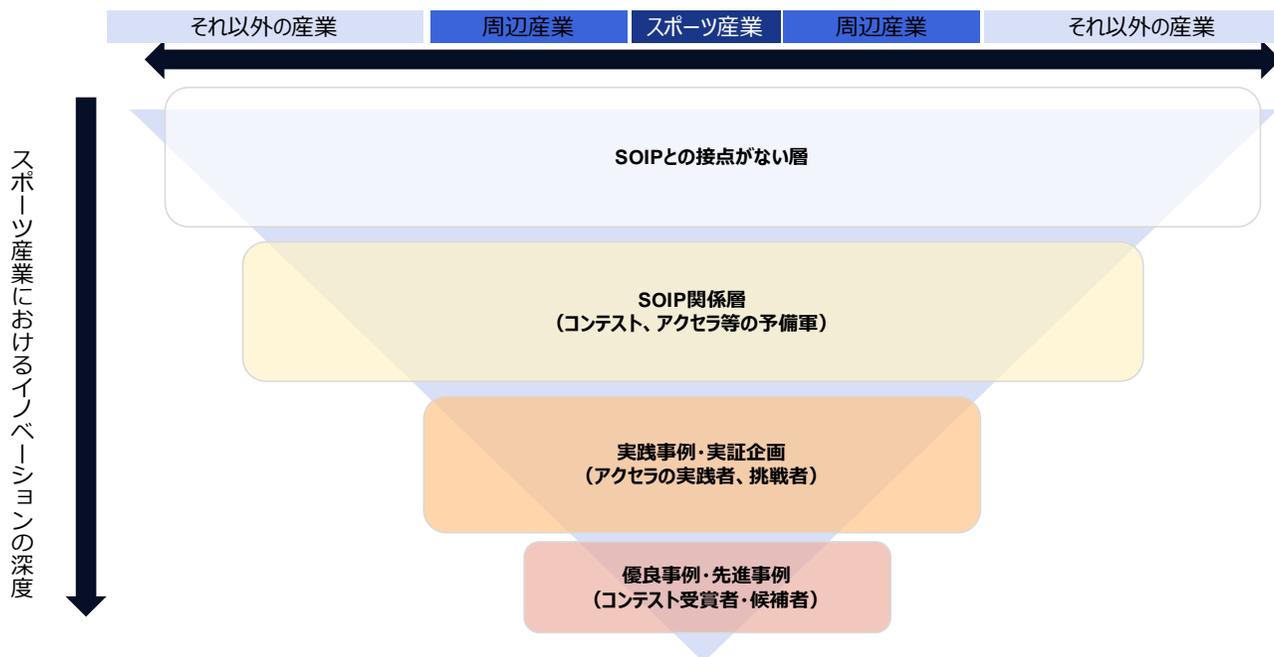
開催テーマの検討

- スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンスで取り上げる開催テーマを検討した。
- 検討においては、まず、下図のようにネットワークキングカンファレンスの目的や狙いについて定めた。

ネットワークキングカンファレンスの目的

目的

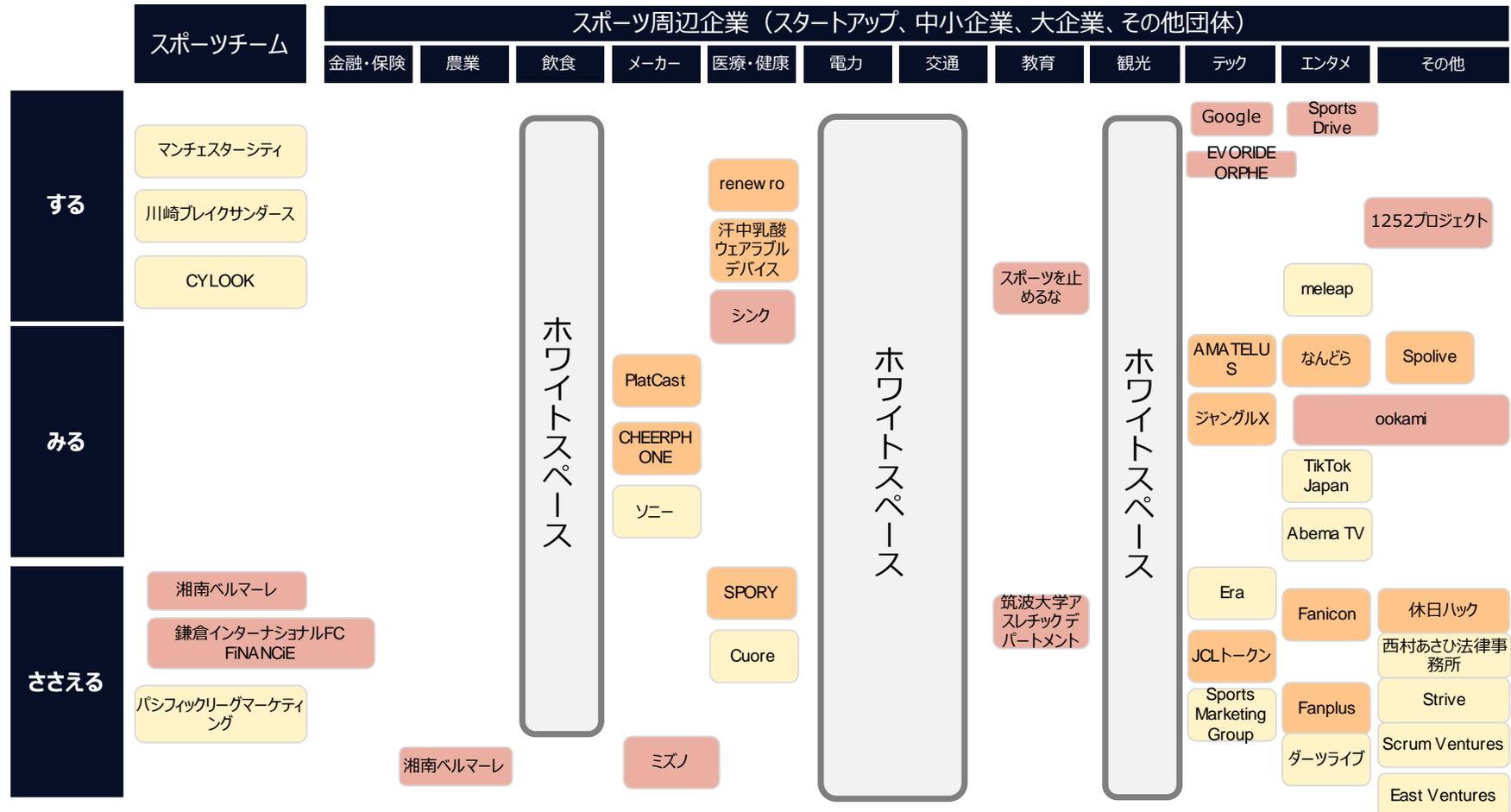
「SOIP」によるスポーツ産業のイノベーションの創出を加速すること。より具体的には、アクセラ、コンテストへの参加者や将来の参加見込み者を増やすとともに、それらステークホルダーのモチベーションUP、ナレッジ共有、連携促進を図ること。



(参考) SOIP関連の過去実績とホワイトスペースの特定 (企業軸より)

- 3か年分の取り組みを調査したところ、「飲食」「電力」「交通」「観光」等がホワイトスペースであった。

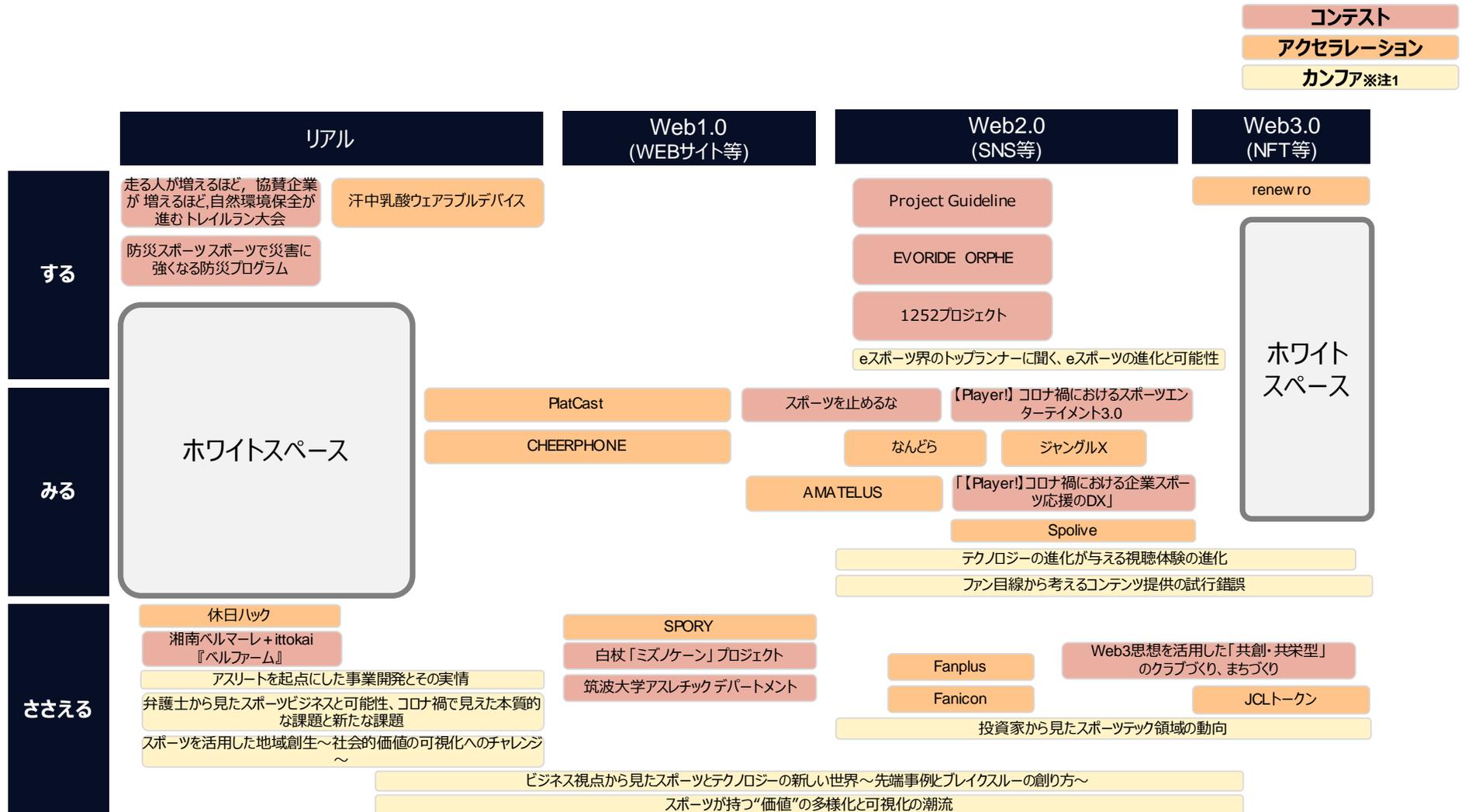
コンテスト
アクセラレーション
カンファ※注1



※注1: SOINのオブジェクト、コンテストは、企業名に変更

(参考) SOIP関連の過去実績とホワイトスペースの特定 (技術軸より)

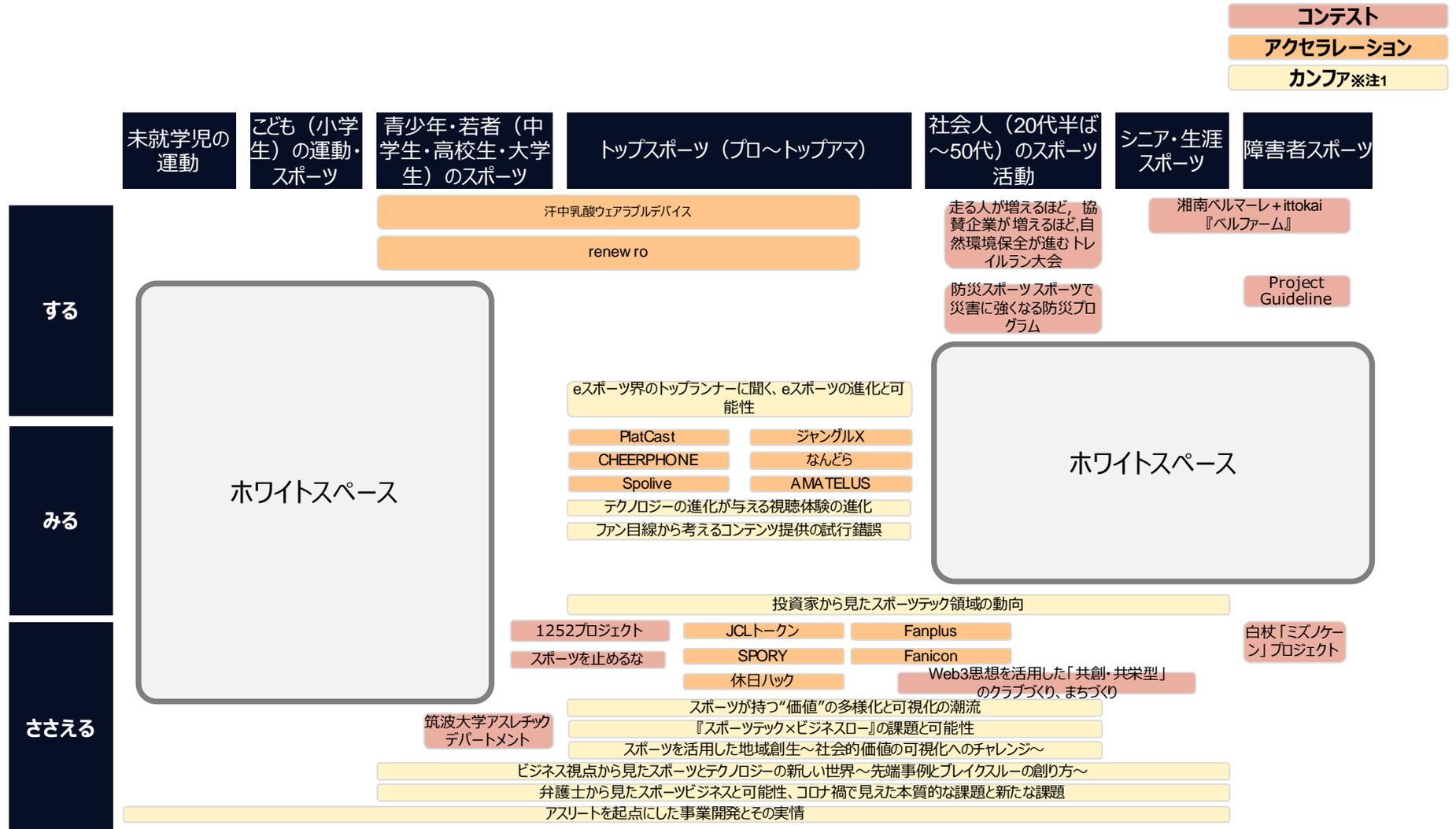
- 3か年分の取り組みを調査したところ、リアル、Web3.0の「する」「みる」、がホワイトスペースであった。



※注1：カンファは各テーマの具体的内容が不明瞭であったため、登壇企業の事業内容からマッピング

(参考) SOIP関連の過去実績とホワイトスペースの特定 (ユーザー軸より)

- 3か年分の取り組みを調査したところ、「未就学児」「こども (小学生)」「青少年・若者」がホワイトスペースであった。また、みるスポーツにおいて、トップスポーツ以外はホワイトスペースが多い。



※注1：カンファは各テーマの具体的内容が不明瞭であったため、登壇企業の事業内容からマッピング

(参考) 各テーマの市場動向や具体事例等の検討結果

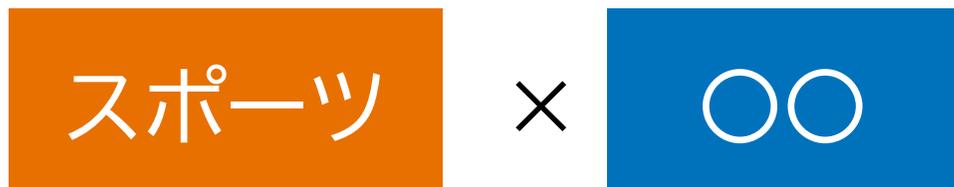
- テーマ（案）については、市場動向や期待できる具体事例についても検討を行った。

テーマ	関連する市場動向	期待する具体事例	狙い・期待する内容
こども	<ul style="list-style-type: none"> 保育・幼児教室市場：約4.78兆円（2023予測）〔（出典）（矢野経済研究所）〕 	こどもの運動・教育ビジネスの先進事例や今後の発展可能性・未来像	実際の参入事例を題材に、幼児等のこどもの運動関連ビジネスの状況を俯瞰
シニア	<ul style="list-style-type: none"> シニア市場規模は、約100兆円（みずほ銀行産業調査部等） 今後1年間で約1兆円ずつ成長予定 	テクノロジーを活用した健康寿命増進・フレイル予防の先進事例や今後の発展可能性・未来像	市場性が高く、社会課題としても重要な健康寿命増進・フレイル予防の未来像について実践者を集めて語ってもらう
食	<ul style="list-style-type: none"> 食品産業の国内総生産額（農林水産省）：99.9兆円（2018年） ✓ 海外における日本食レストラン数：約15.9万店（2021年） 	スポーツビジネスを媒体とした日本食・食文化の海外展開の先進事例や今後の発展可能性・未来像	今後更なる海外展開が期待される日本食・食文化の普及と相性がよいスポーツビジネスの価値や今後の可能性について実践事例を題材に語ってもらう
観光・まちづくり	<ul style="list-style-type: none"> 国内旅行消費額（観光庁）：9.4兆円（2021年） ※コロナ前27.9兆円（2019年） 	スポーツ・レジャー産業を核とした観光・まちづくりの先進事例や今後の発展可能性・未来像	レジャー産業（ウィンタースポーツ）を核としたまちづくりにおいてビジネス創出を目指す事例を題材に現状を語ってもらう
環境・サステナビリティ	<ul style="list-style-type: none"> 国内の環境産業の市場規模（環境省）：104兆4千億円 将来推計：約124兆円（2050年） 	グリーン×スポーツビジネスの先進事例や今後の発展可能性・未来像	海外での環境（気候変動）×スポーツの動向と日本におけるGreen-sportビジネスの重要性と発展について語ってもらう

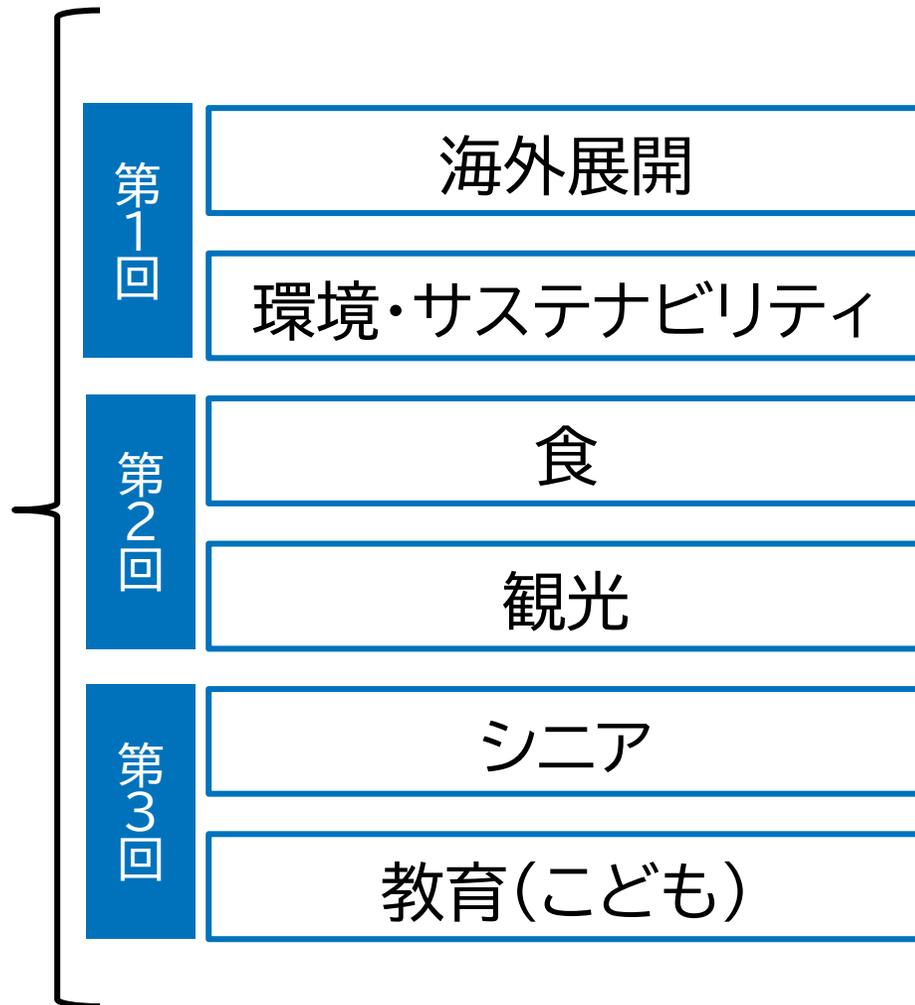
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

- 検討の結果、以下の6つのテーマを3回のカンファレンスで取り上げることが決定した。

- ✓ スポーツを目的に
and/or
- ✓ スポーツの特長を活かして

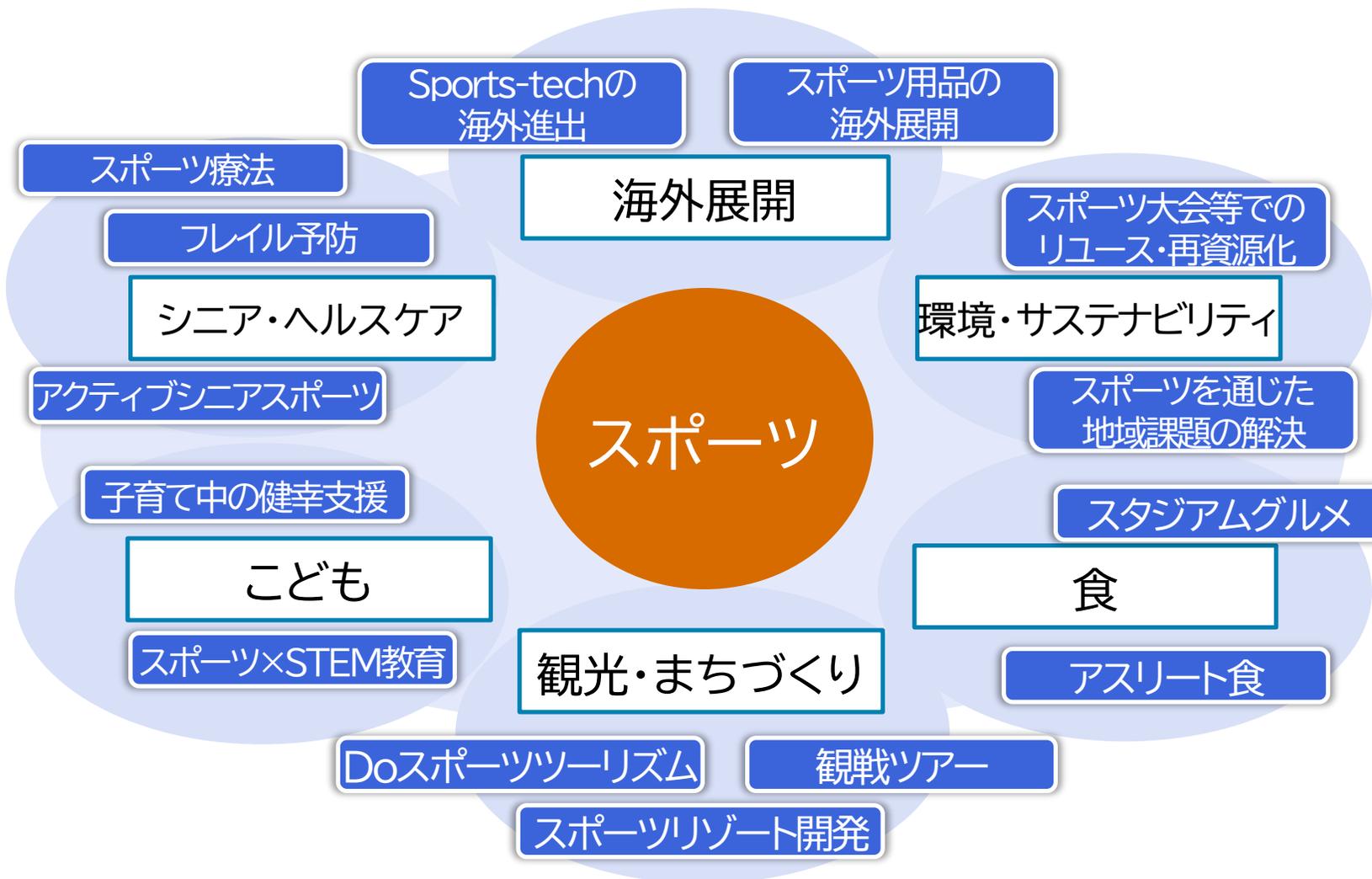


- ✓ 異なる経験、価値を活かして
and/or
- ✓ スポーツの周辺産業へ波及



(参考) スポーツを軸とした産業の広がり・ビジネス機会 (例)

- 6つのテーマについてより具体的な事例を検討すると、下図のとおり多様な広がりやビジネス機会が考えられた。



(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークカンファレンス全体の企画

- 第1回～第3回ネットワークカンファレンスについて、下表のとおり、各回の狙いを定めた上で開催日時、開催場所、開催方式を企画した。

ネットワークカンファレンス全体の企画

世界に誇れる日本の多様なテーマに関する商品・ビジネス×スポーツのイノベーション創出

狙い

- 問題提起とテーマの取組イメージの具体化
- SOIP認知者、賛同者の増加

- 情報提供による取組意欲向上
- 交流による疑問点解消、連携機会の提供

- (継続) 情報提供による取組意欲向上
- 交流による成果や課題の共有

開催内容

第1回カンファレンス

2023年9月14日

対面開催 (180名規模) @イイノホール

セッション1 (120min+a)

- ◆開会挨拶
- ◆基調講演 (DeNA会長南場氏)
+ 室伏長官、ファンリによる質疑
- ◆パネルディスカッション①
テーマ: 海外展開
- ◆パネルディスカッション②
(テーマ: 環境・サステナビリティ)
- ◆告知 (オープンイノベ、コンテスト)

YouTubeアーカイブ配信

セッション2 (60min)

- ◆ネットワーキング
(テーマで分類+シャッフル)

第2回カンファレンス

2023年12月6日

対面開催 (80名規模) @大手町

セッション1 (90min)

- ◆先進テーマ取組事例×2件
(テーマ: 食、観光)

YouTubeアーカイブ配信

セッション2 (60min)

- ◆ネットワーキング
(各テーマごとに専用テーブルを設置)

第3回カンファレンス

2024年2月21日

対面開催 (80名規模) @イイノホール

セッション1 (90min)

- ◆先進テーマ取組事例×2件
(テーマ: こども、シニア)
- ◆告知 (DEMO DAY)

YouTubeアーカイブ配信

セッション2 (90min)

- ◆ネットワーキング
(各テーマごとに専用テーブルを設置)
(マッチング希望者へ配慮)

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第1回

- 第1回ネットワークカンファレンスは、以下の概要で令和5年（2023年）9月14日（木）に、イイノホール&カンファレンスセンターにて対面方式で実施した。

第1回ネットワークキングカンファレンス実施概要

開催テーマ	多様な産業・人材とスポーツの融合により、世界に誇れる新たなビジネスの創出を目指す	
開催概要	<ul style="list-style-type: none"> 開催日時：2023年9月14日（木）13:00～16:00 開催時間：180分 開催場所：イイノホール&カンファレンスセンター 	<ul style="list-style-type: none"> 対象：SOIP参加予備群の企業、自治体関係者 参加：128名（登壇者等を含む） その他：録画あり（YouTubeアーカイブ配信） https://www.youtube.com/watch?v=QIuCq8zLruI
項目	内容	
1-1. 基調講演	テーマ：KEYNOTE SESSION「スポーツから、未来をつくる」 ・登壇者：株式会社ディー・エヌ・エー 代表取締役会長 南場智子様	
1-2. 講演に関するミニトーク	・テーマ：講演に関するミニトーク ・登壇者：南場様/スポーツ庁室伏長官/コーディネーター（NTTデータ経営研究所 河本）	
2. SOIP説明	SOIP説明：スポーツ庁 参事官(民間スポーツ担当)付 参事官補佐 井上悠太	
3-1. パネルセッション①	テーマ：スポーツ×海外展開（スポーツの媒体力を活用した国内ビジネスの海外展開・海外の販路開拓） ◆1者目：（公社）日本プロサッカーリーグ 大矢丈之様 / ◆2者目：クロススポーツマーケティング（株） 中村考昭様 ◆3者目：SpoLive Interactive（株） 岩田裕平様 / ◆ファシリテーター：（株）野村総合研究所 原田遼様	
3-2. パネルセッション②	テーマ：スポーツ×環境・サステナビリティ（スポーツ等の事業価値を高めるサステナの実践的なアプローチ） ◆1者目：（一社）ヴァンフォーレスポーツクラブ 渡辺敬太様 / ◆2者目：コードブック（株） 細野貴文様 ◆3者目：本田技研工業（株） 大石俊介様 / ◆ファシリテーター：グリーンスポーツアライアンス 代表理事 澤田陽樹様	
4. 告知	コンテストの告知：スポーツ庁 参事官（民間スポーツ担当）付 経営改善係 鶴田純	
5. ネットワーキング	対面での交流を実施	

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第1回

- ・ 基調講演は、下表の内容で株式会社ディー・エヌ・エーの南場会長に登壇いただいた。

1-1. 基調講演～1-2. 基調講演に関するミニトーク

件名	基調講演「スポーツから、未来をつくる」
登壇者	・ (株)ディー・エヌ・エー 代表取締役会長 南場 智子様 ※ミニトークは、スポーツ庁室伏長官、ファシリテーター (株)NTTデータ経営研究所河本) も登壇
時間	25分間 (基調講演20分間、ミニトーク5分間)
主な内容	・ DeNAグループのスポーツ事業の取組紹介 (横浜DeNAベイスターズのこれまでの取組、川崎ブレイブサンダースのこれからの取組など) ・ プロスポーツとお金のお話提供 (収益へのこだわり、産業としての展開) ・ スポーツに関わる専門人材の育成の課題提起 (例：スポーツ心理学) ・ 空間と時間の広がりを持ったスポーツ事業・産業の捉え方

<基調講演の様子>



<ミニトークの様子>



左から、NTT河本、DeNA南場会長、スポーツ庁室伏長官

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第1回

- パネルセッション①は、アジア市場の可能性について解説をした上で、3事例を紹介した。

3-1. パネルセッション①スポーツ×海外展開

件名	スペシャルセッション①スポーツ×海外展開～スポーツ産業との連携による海外展開～
登壇者	◆1者目：(公社)日本プロサッカーリーグ 大矢丈之様 / ◆2者目：クロススポーツマーケティング(株) 中村考昭様 ◆3者目：SpoLive Interactive(株) 岩田裕平様 / ◆ファシリテーター：(株)野村総合研究所 原田遼様
時間	40分
主な内容	<アジア市場について> ・日本のスポーツ産業展開を支援する「JSPIN」の紹介を含め、アジア市場の可能性について解説 <事例1：Jリーグの取組> ・タイ等の東南アジアへのJリーグの海外展開の状況を紹介 <事例2：クロススポーツマーケティングの取組> ・グローバルスポーツである3x3(スリー・エックス・スリー)の特徴と海外展開モデルについて解説 <事例3：Spolive Interactiveの取組> ・ファンとスポーツチーム等をつなぐポータルサービスの内容とサービスの海外展開方法について紹介

<パネルセッション①の様子>



左から、野村総研原田氏、Jリーグ大矢氏



左からクロススポーツマーケティング中村氏、SpoLive岩田氏

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第1回

- パネルセッション②は、スポーツ×環境・サステナビリティのテーマ解説をした上で、2事例を紹介した。

3-2. パネルセッション②スポーツ×環境・サステナビリティ

件名	スペシャルセッション②スポーツ×環境・サステナビリティ (スポーツ等の事業価値を高めるサステナの実践的なアプローチ)
登壇者	◆1者目：(一社) ヴァンフォーレススポーツクラブ 渡辺敬太様 / ◆2者目：コードブック (株) 細野貴文様 ◆3者目：本田技研工業 (株) 大石俊介様 / ◆ファシリテーター：グリーンスポーツアライアンス 代表理事 澤田陽樹様
時間	40分
主な内容	<スポーツ×環境・サステナビリティのテーマについて> • グリーンスポーツアライアンスの取組と、最新テーマであるスポーツ×サステナビリティのコンセプトや可能性について解説 <事例1：VF甲府のスタジアムにおけるエコプロジェクトの紹介と今後の展望> • VF甲府における約20年に渡るスタジアムのエコプロジェクト (リユース食器の活用) の取組紹介と、今後の発展的な展開について解説 <事例2：Honda TOWN RIDEプロジェクト (EVバイク) > • 本田技研が新規事業としてJリーグクラブと取り組むEVバイクによるツアーサービスを紹介

<パネルセッション②の様子>



左から、グリーンスポーツアライアンス澤田氏、VF甲府渡辺氏



左から、コードブック細野氏、本田技研大石氏

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第1回

- メインプログラム終了後、参加者同士の交流の場、時間を設けた。情報収集やネットワークングの機会として活用いただいた。

5. ネットワークング

開催方式	対面
時間	45分間



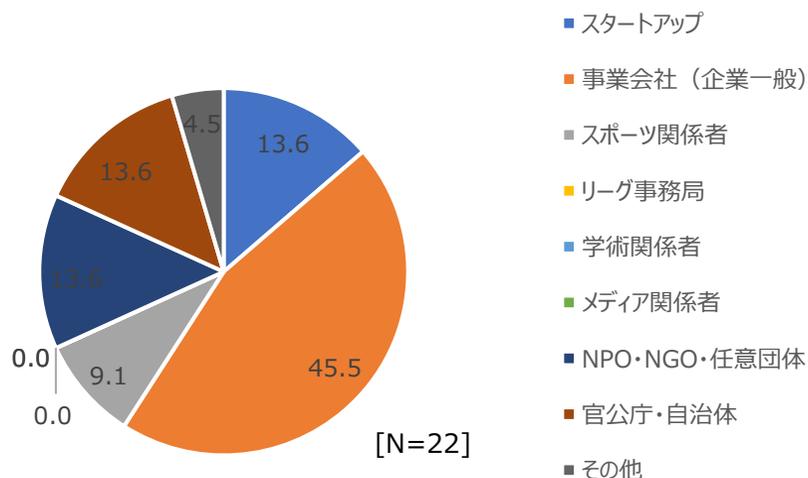
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第1回

第1回ネットワークングカンファレンスのアンケート結果

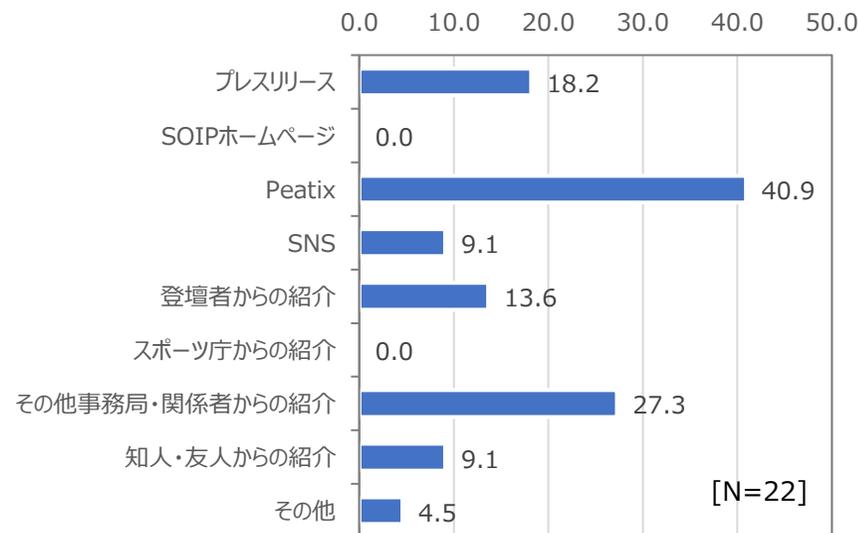
所属する業種

- 事業会社が45.5%と最も多く、「スタートアップ」、「官公庁・自治体」（いずれも13.6%）が続く。



今回 (第1回) のSOINの認知経路

- 「Peatix」が40.9%と最も多く、「その他事務局等」（27.3%）、「プレスリリース」（18.2%）と続く。



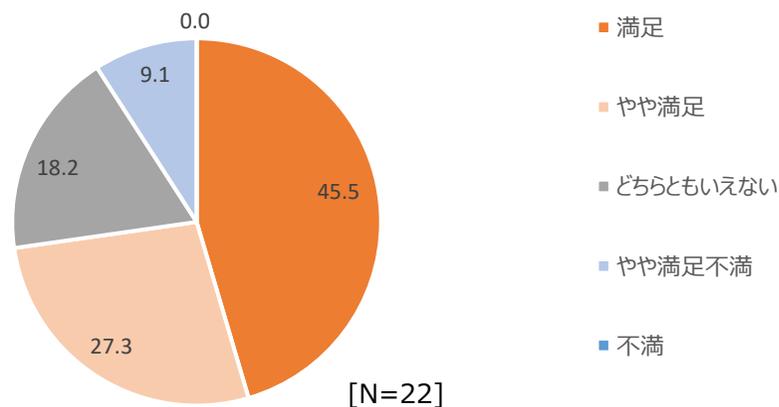
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第1回

第1回ネットワークキングカンファレンスのアンケート結果

第1回SOINの満足度（全体）

- 「満足」（45.5%）、「やや満足」（27.3%）とあわせ、7割以上が満足と回答した。



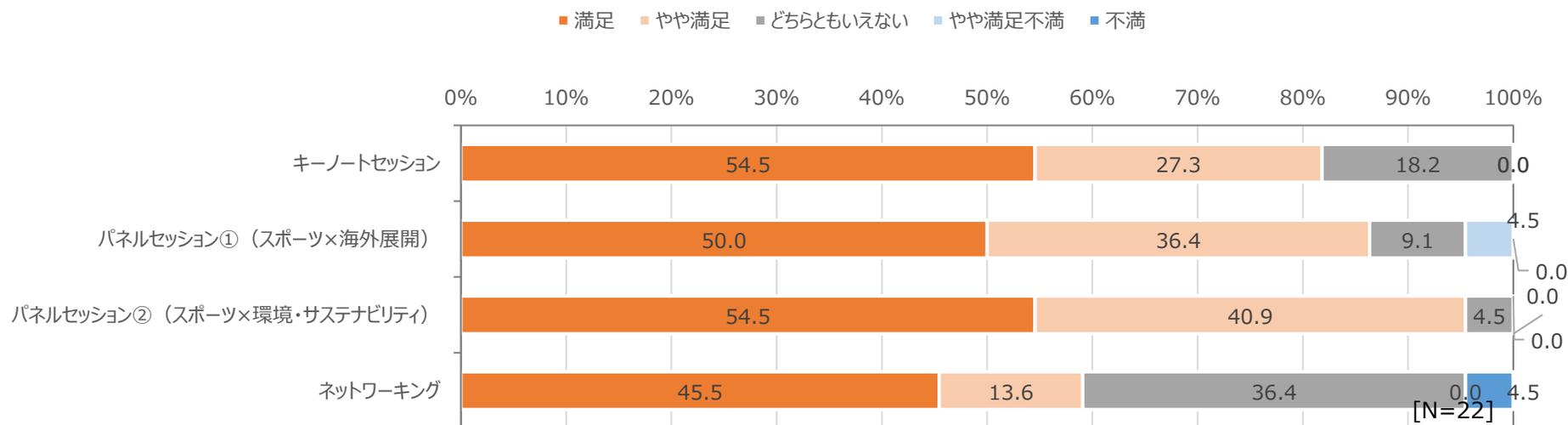
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第1回

第1回ネットワークキングカンファレンスのアンケート結果

第1回SOINの満足度（各セッション）

- 満足・計でみると、「パネルセッション②」が最も高く、次いで「パネルセッション①」、「キートンセッション」の順であった。



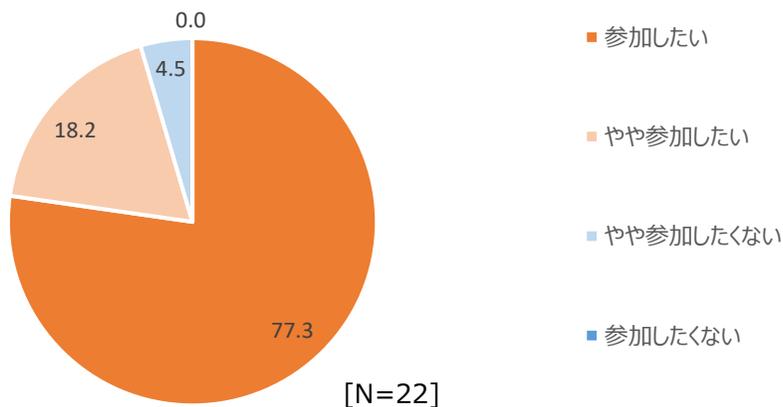
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第1回

第1回ネットワークキングカンファレンスのアンケート結果

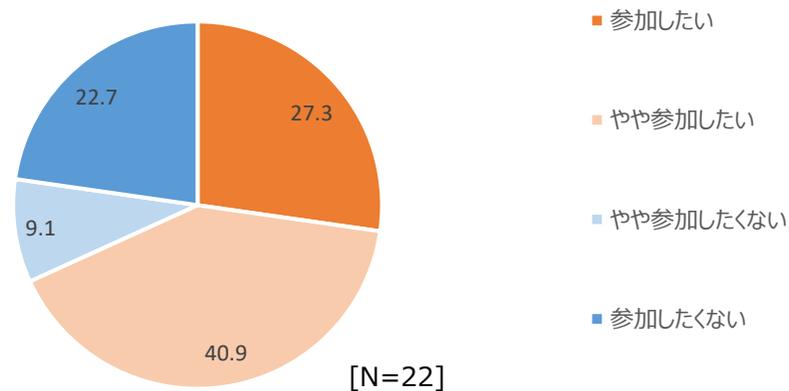
次回SOINの参加意向

- 「参加したい」(77.3%)、「やや参加したい」(18.2%)をあわせ、95%以上が参加したいと回答した。



今後のSOIPの参加意向

- 「参加したい」(27.3%)、「やや参加したい」(40.9%)をあわせ、7割弱が参加したいと回答した。



(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第2回

- 第2回ネットワークキングカンファレンスは、以下の概要で令和5年（2023年）12月6日（水）に、大手町ファーストスクエアカンファレンスに直面形式で実施した。

第2回ネットワークキングカンファレンス実施概要

開催テーマ	スポーツ×〇〇（テーマ①スポーツ×食、テーマ②スポーツ×観光）	
開催概要	<ul style="list-style-type: none"> 開催日時：12月6日（水）18:00-20:30 開催時間：150分 開催場所：大手町ファーストスクエアカンファレンス 	<ul style="list-style-type: none"> 対象：他産業（特に、食、観光）、スポーツ産業、リーグ等 定員：82名（登壇者等含む） その他：録画あり（YouTubeアーカイブ配信）
項目	内容	
1. 開催挨拶	登壇者：スポーツ庁 参事官（民間スポーツ担当）付 経営改善係 鶴田純	
2. テーマ説明	登壇者：NTTデータ経営研究所（河本／司会者兼コーディネーター）	
3-1. 先進事例発表	テーマ：スポーツ×食	
	<ul style="list-style-type: none"> ◆1者目：（株）ガンバ大阪 事業本部 副本部長 村林紘行様、施設運営部 施設運営課 課長 前田将太様 ◆2者目：（株）リージョナルクリエーション長崎 スタジアムシティPJ戦略本部 スタジアム・アリーナ・ホテル事業企画部 スタジアム・アリーナ事業企画課 課長 谷本貴信様／◆ファシリテーター：（株）NTTデータ経営研究所 河本敏夫 	
3-2. 先進事例発表	テーマ：スポーツ×観光	
	<ul style="list-style-type: none"> ◆1者目：ぴあ（株）スポーツ・ソリューション推進局 ファンマーケティング部 橋本裕貴様 ◆2者目：（株）ナビタイムジャパン スポーツビジネス事業部 事業責任者 山崎英輝様 ◆3者目：（株）ベガルタ仙台 福田様／◆ファシリテーター：（株）NTTデータ経営研究所 河本敏夫 	
4. 告知	コンテスト等の告知：スポーツ庁 参事官（民間スポーツ担当）付 経営改善係 鶴田純	
5. ネットワーキング		

https://www.youtube.com/watch?v=5jVCLmHs_J4

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第2回

- パネルセッション①は、スタジアムにおける食やホスピタリティプログラム等に関する2事例を紹介した。

3-1. パネルセッション①スポーツ×食

件名	スペシャルセッション①スポーツ×食
登壇者	◆1者目：(株)ガンバ大阪 事業本部 副本部長 村林紘行様、施設運営部 施設運営課 課長 前田将太様 ◆2者目：(株)リージョナルクリエイション長崎 スタジアムシティPJ戦略本部 スタジアム・アリーナ・ホテル事業企画部 スタジアム・アリーナ事業企画課 課長 谷本貴信様 / ◆ファシリテーター：(株)NTTデータ経営研究所 河本敏夫
時間	40分
主な内容	<事例1：ガンバ大阪の食・ホスピタリティの取組> • ガンバ大阪の新スタジアム開業に伴い実施したスタジアム内外のグルメの充実、ホスピタリティプログラムの状況について紹介 <事例2：長崎スタジアムシティプロジェクトの紹介> • 2024年開業予定の長崎スタジアムシティのプロジェクトを紹介

<パネルセッション①の様子>



左から、ガンバ大阪前田氏、村林氏



リージョナルクリエイション長崎谷本氏

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

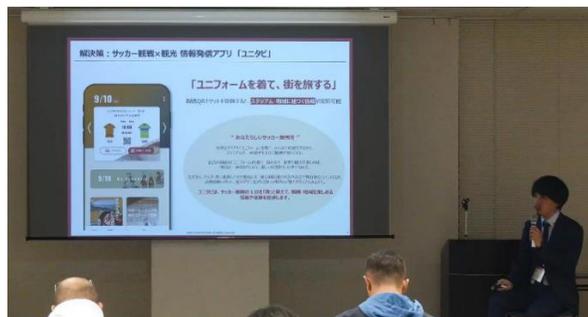
ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第2回

- パネルセッション②は、スポーツ×観光の取り組み事例「ユニタビ」を紹介した。

3-2. パネルセッション②スポーツ×観光

件名	スペシャルセッション②スポーツ×観光
登壇者	◆1者目：ぴあ（株）スポーツ・ソリューション推進局 ファンマーケティング部 橋本裕貴様 ◆2者目：（株）ナビタイムジャパン スポーツビジネス事業部 事業責任者 山崎英輝様 ◆3者目：（株）ベガルタ仙台 福田様／◆ファシリテーター：（株）NTTデータ経営研究所 河本敏夫
時間	40分
主な内容	<事例：ユニタビサービスの紹介と取組事例の紹介> ・ スタジアムでの試合観戦を「旅」と捉え、観戦・地域を楽しめる情報や体験を一元的に提供する「ユニタビ」サービスを紹介 ・ ベガルタ仙台における訪日外国人客（インバウンド）を対象とした取組事例等を紹介

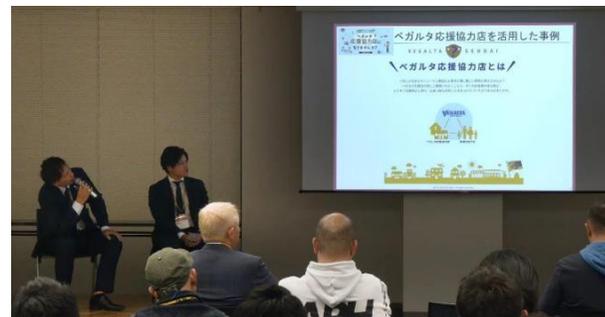
<パネルセッション②の様子>



ぴあ橋本氏



ナビタイムジャパン山崎氏



左がベガルタ仙台福田氏

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第2回

- メインプログラム終了後、参加者同士の交流の場、時間を設けた。情報収集やネットワークングの機会として活用いただいた。

5. ネットワークング

開催方式	対面
時間	45分間



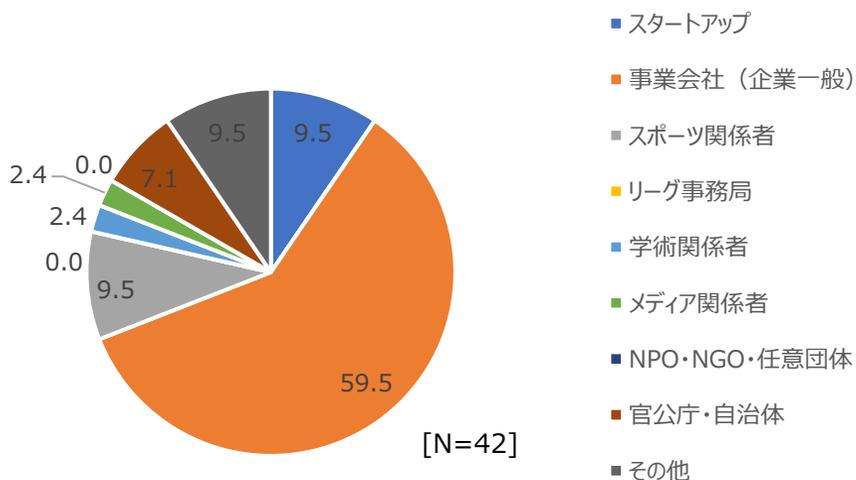
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第2回

第2回ネットワークングカンファレンスのアンケート結果

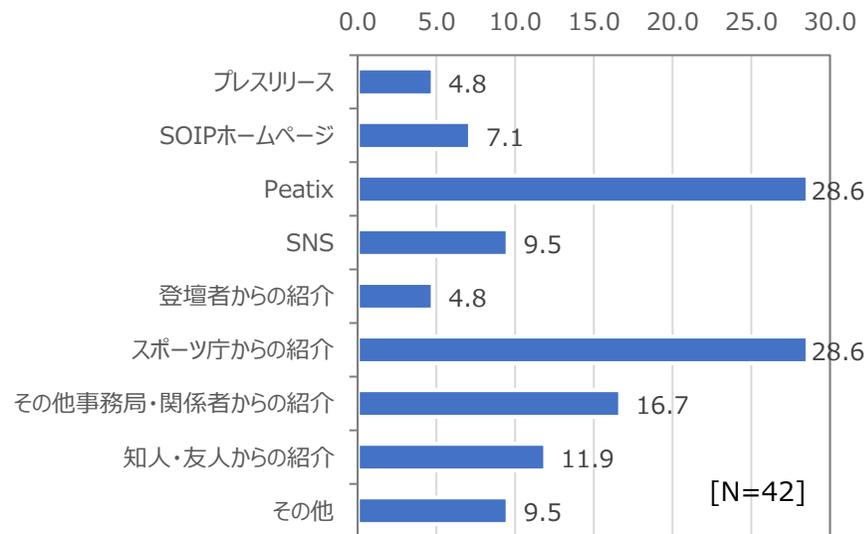
所属する業種

- 「事業会社」が59.5%と最も多く、「スタートアップ」、「スポーツ関係者」（いずれも9.5%）と続く。



今回 (第2回) のSOINの認知経路

- 「Peatix」、「スポーツ庁からの紹介」がいずれも28.6%と最も多く、「その他事務局等からの紹介」（16.7%）と続く。



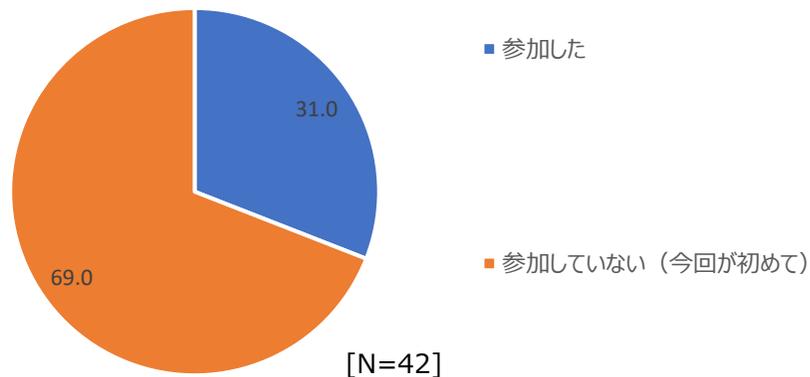
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第2回

第2回ネットワークングカンファレンスのアンケート結果

過去のSOINの参加経験

- 「参加した」が3割超であった。



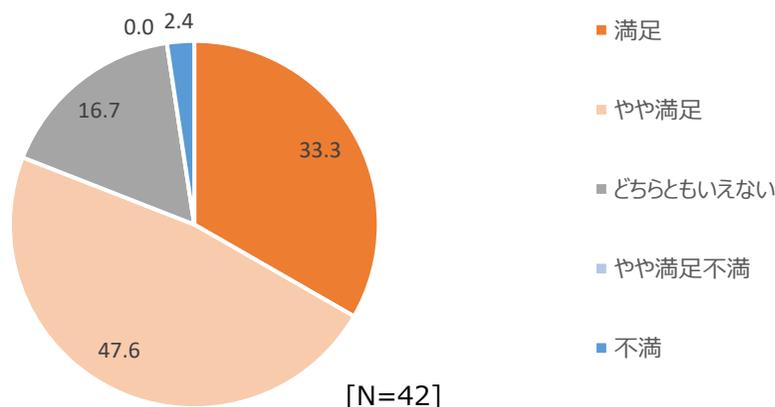
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第2回

第2回ネットワークングカンファレンスのアンケート結果

第2回SOINの満足度 (全体)

- 「満足」(33.3%)、「やや満足」(47.6%)をあわせ約8割が満足と回答した。



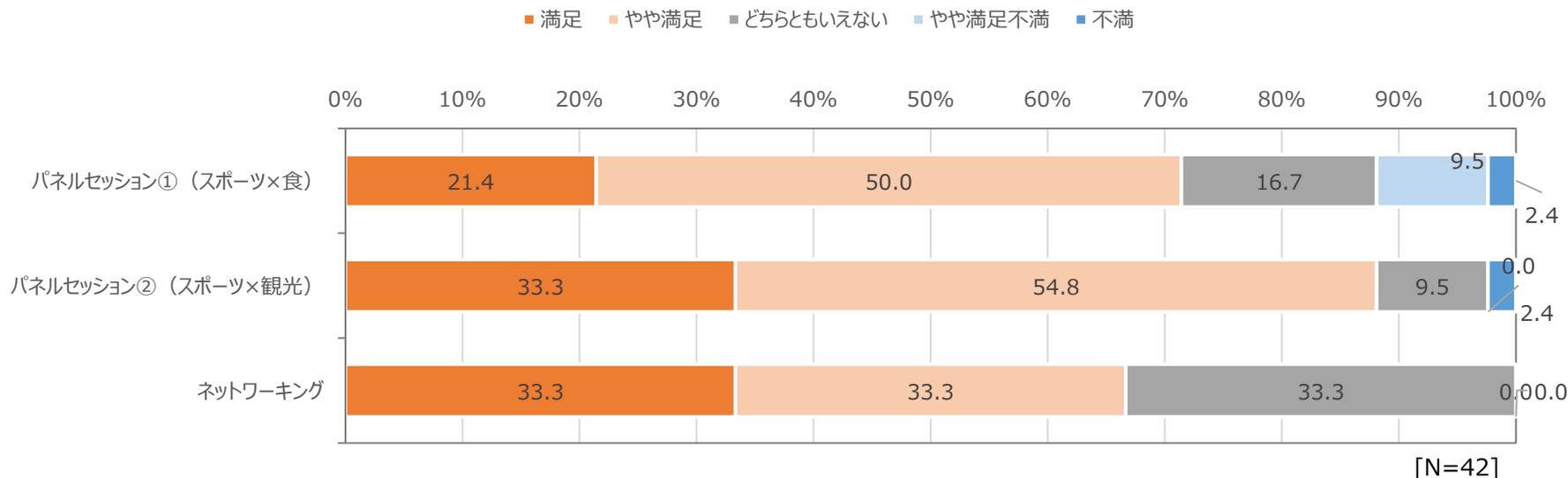
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第2回

第2回ネットワークングカンファレンスのアンケート結果

第2回SOINの満足度（各セッション）

- 満足・計でみると、「パネルセッション②」が最も高かった。



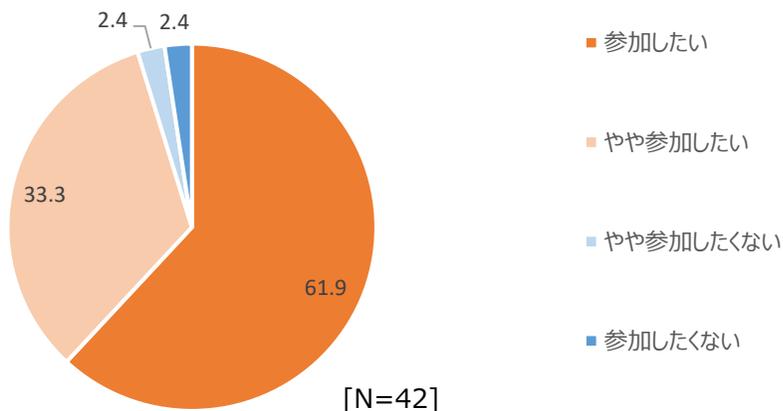
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第2回

第2回ネットワークングカンファレンスのアンケート結果

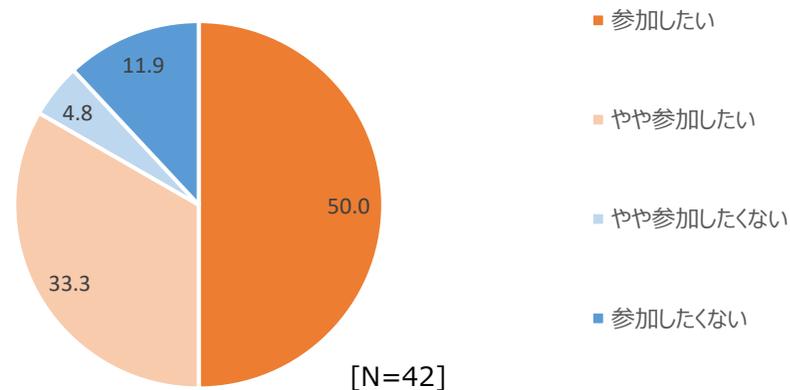
次回SOINの参加意向

- 「参加したい」(61.9%)、「やや参加したい」(33.3%)をあわせ、約95%が参加したいと回答した。



今後のSOIPの参加意向

- 「参加したい」(50.0%)、「やや参加したい」(33.3%)をあわせ、8割超が参加したいと回答した。



(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第3回

- 第3回ネットワークカンファレンスは、以下の概要で令和6年（2024年）2月21日（水）に、イノホール&カンファレンスセンターにて対面方式で実施した。

第3回ネットワークキングカンファレンス実施概要

開催テーマ	スポーツ×〇〇（テーマ①スポーツ×シニア、テーマ②スポーツ×教育（こども））	
開催概要	<ul style="list-style-type: none"> 開催日時：2月21日（水）18:00-20:30 開催時間：150分 開催場所：イノホール&カンファレンスセンター 	<ul style="list-style-type: none"> 対象：他産業（特に、食、観光）、スポーツ産業、リーグ等 定員：96名（登壇者等含む） その他：録画あり（YouTubeアーカイブ配信）
	https://www.youtube.com/watch?v=ny_PpnzRdHs	
項目	内容	
1. 開催挨拶	<ul style="list-style-type: none"> 登壇者：スポーツ庁（調整中） 	
2. テーマ説明	<ul style="list-style-type: none"> 登壇者：NTTデータ経営研究所（河本／司会者兼コーディネーター） 	
3-1. 先進事例発表	<ul style="list-style-type: none"> テーマ：スポーツ×シニア 	
	<ul style="list-style-type: none"> ◆1者目：（一社）F.マリノススポーツクラブ 理事 望月選様 ◆2者目：（株）ツクイ グループ戦略本部長兼イノベーション推進室長／執行役員 原優実様 ◆ファシリテーター：（株）NTTデータ経営研究所 河本敏夫 	
3-2. 先進事例発表	<ul style="list-style-type: none"> テーマ：スポーツ×教育（こども） 	
	<ul style="list-style-type: none"> ◆1者目：（株）湘南ベルマーレ 第一営業部 部長 香西大地様 ◆2者目：（株）アルファメディア 代表取締役 小湊宏之様／◆ファシリテーター：（株）NTTデータ経営研究所 河本敏夫 	
4. 告知	<ul style="list-style-type: none"> DEMO DAY等の告知：スポーツ庁 参事官（民間スポーツ担当）付 経営改善係 鶴田純 	
5. ネットワーキング		

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第3回

- パネルセッション①は、スポーツ×シニアの分野でF・マリノスとツクイが連携した事例を紹介した。

3-1. パネルセッション①スポーツ×シニア

件名	スペシャルセッション①スポーツ×シニア
登壇者	◆1者目：(一社) F.マリノススポーツクラブ 理事 望月選様 ◆2者目：(株) ツクイ グループ戦略本部長兼イノベーション推進室長/執行役員 原優実様 ◆ファシリテーター：(株) NTTデータ経営研究所 河本敏夫
時間	40分
主な内容	<事例：横浜F・マリノスとツクイが手を取り合い“人生100年幸福に生きる時代”を創る> ・スポーツ×介護の分野でチーム(横浜F・マリノス) 介護事業を担う企業(ツクイグループ) が連携して新たな価値や商機の創出に取り組む内容を紹介

<パネルセッション①の様子>



左から、F・マリノス望月理事、ツクイ原執行役員、NTT河本

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第3回

- パネルセッション②は、スポーツ×教育（こども）の分野で湘南ベルマーレとアルファメディアが取り組んだ事例を紹介した。

3-2. パネルセッション②スポーツ×教育（こども）

件名	スペシャルセッション②スポーツ×教育（こども）
登壇者	◆1者目：（株）湘南ベルマーレ 第一営業部 部長 香西大地様 ◆2者目：（株）アルファメディア 代表取締役 小湊宏之様 / ◆ファシリテーター：（株）NTTデータ経営研究所 河本敏夫
時間	40分
主な内容	<事例：Scratch×Soccer（スクラッチ×サッカー）> • スポーツ×教育の分野で、プログラミング教育（Scratch）を題材として、新たな事業を創出する取組を紹介

<パネルセッション②の様子>



左から、湘南ベルマーレ香西部長、アルファメディア小湊代表取締役

(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第3回

- メインプログラム終了後、参加者同士の交流の場、時間を設けた。情報収集やネットワークングの機会として活用いただいた。

5. ネットワーキング

開催方式	対面（商談を希望する方を事務局が呼び出すサービスを提供する等、交流を促す工夫を実施した）
時間	45分間



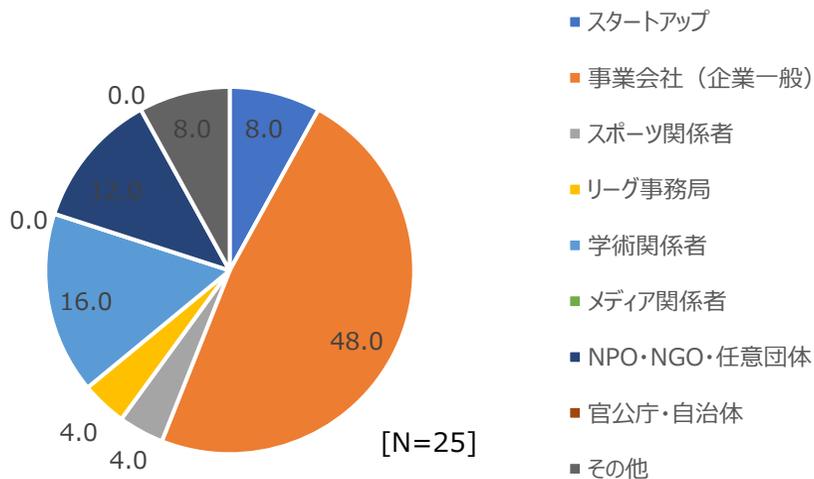
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第3回

第3回ネットワークングカンファレンスのアンケート結果

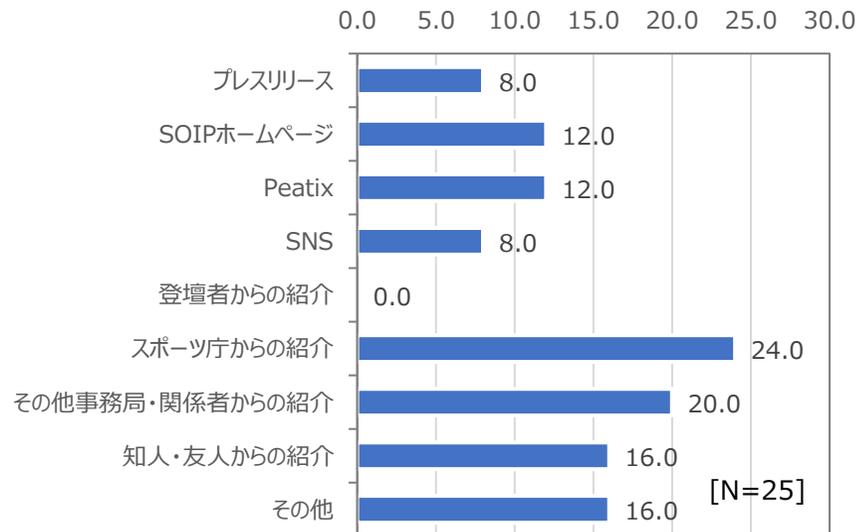
所属する業種

- 「事業会社」が48.0%と最も多く、「学術関係者」(16.0%)、「NPO等」(12.0%)と続く。



今回 (第3回) のSOINの認知経路

- 「スポーツ庁からの紹介」が24.0%と最も多く、「その他事務局等からの紹介」(20.0%)が続く。



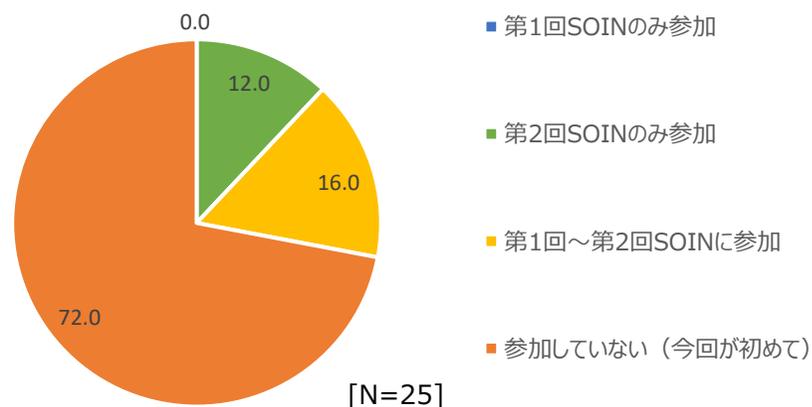
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第3回

第3回ネットワークキングカンファレンスのアンケート結果

過去のSOINの参加経験

- 「第1回」、「第2回」のいずれか参加者を合計すると、3割弱が参加経験者で、7割超が初めての方であった。



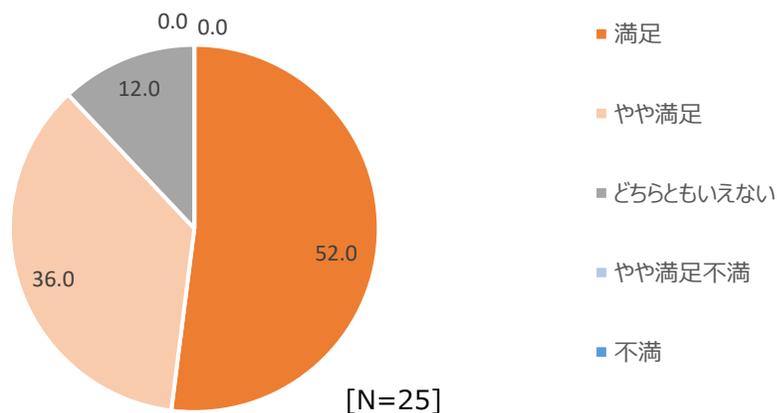
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークキングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークキングカンファレンス各回の実施結果：第3回

第3回ネットワークキングカンファレンスのアンケート結果

第3回SOINの満足度 (全体)

- 「満足」(52.0%)、「やや満足」(36.0%)をあわせ、9割弱が満足と回答した。



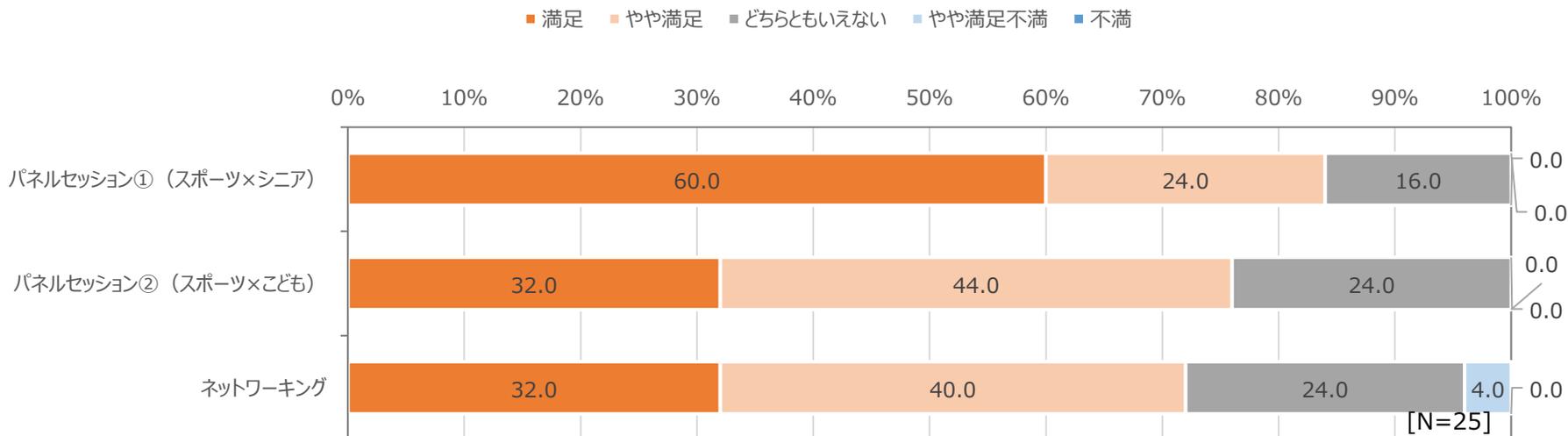
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第3回

第3回ネットワークングカンファレンスのアンケート結果

第3回SOINの満足度（各セッション）

- 満足・計で見ると、「パネルセッション①」が最も高かった。



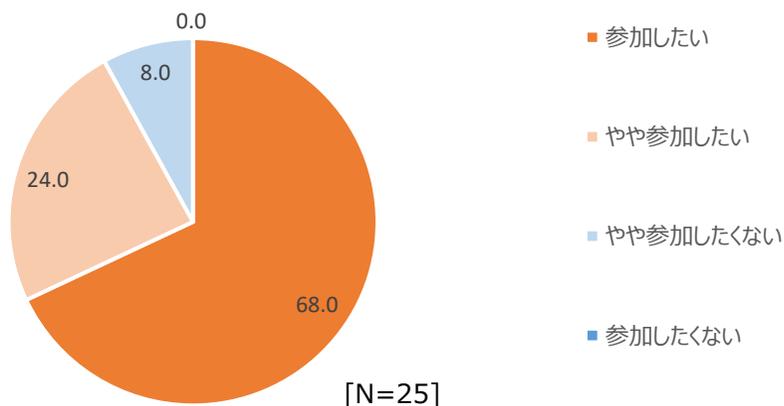
(1) スポーツオープンイノベーションネットワークングカンファレンス (SOIN) の開催

ネットワークングカンファレンス各回の実施結果：第3回

第3回ネットワークングカンファレンスのアンケート結果

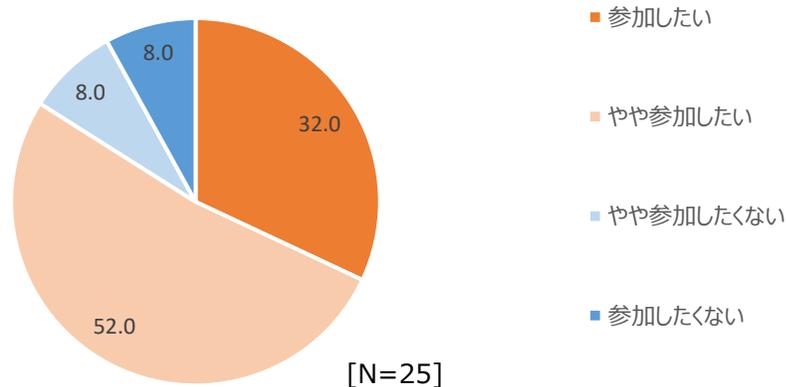
次回SOINの参加意向

- 「参加したい」(68.0%)、「やや参加したい」(24.0%)をあわせ、9割以上が参加したいと回答した。



今後のSOIPの参加意向

- 「参加したい」(32.0%)、「やや参加したい」(52.0%)をあわせ、80%以上が参加したいと回答した。



(2) 効果的・積極的な広報の実施及び関連イベントとの連携

- 効果的・積極的な広報として、以下の複数の広報手段を組み合わせ実施した。

広報手段	内容
Peatixによる応募ページの開設	<ul style="list-style-type: none">Peatixで第1回～第3回の応募ページを開設Peatixの有償PRプランを使い、露出を強化
ニュース・リリースの公開	<ul style="list-style-type: none">NTTデータ経営研究所HPでイベント開催リリースを公開
SNSでの情報発信	<ul style="list-style-type: none">スポーツ庁SNS、NTTデータ経営研究所SNSにて、イベント開催情報を公開
テーマに即した企業・チーム・団体へのダイレクトメール	<ul style="list-style-type: none">スポーツ庁、NTTデータ経営研究所のネットワークを活用し、企業・チーム・団体等へイベント情報に関するダイレクトメールを配信
開催報告アーカイブの公開	<ul style="list-style-type: none">スポーツ庁YouTubeチャンネルにアーカイブ動画を掲載「SPORTS INNOVATION STUDIL」HPに開催報告記事を掲載
その他	<ul style="list-style-type: none">スポーツ庁が進める「JSPIN」ポータルサイトへイベント開催情報（ニュース）の掲載

(2) 効果的・積極的な広報の実施及び関連イベントとの連携

- ・ NTTデータ経営研究所HPでイベント開催リリースを公開。

ニュース・リリースの公開

第1回SOIN (9/14)

The screenshot shows the first SOIN news release page. It features the NTT Data logo at the top left, a navigation menu, and a main headline: 「SPORTS OPEN INNOVATION NETWORKING 2023」の第1回目は9月14日に開催. Below the headline is a sub-headline: 『SOIN2023』について. The page includes a colorful graphic of a lightbulb and a network diagram. There is a 'Profile' section with two individuals: 岡崎 智子 (Tomoko Okazaki) and 宮本 広洋 (Hiroyuki Miyamoto). The page also contains a 'KEYNOTE SESSION' section and a 'Sports Open Innovation Networking 2023 #1' logo.

<https://www.nttdata-strategy.com/newsrelease/soin2023/>

第2回SOIN (12/6)

The screenshot shows the second SOIN news release page. It features the NTT Data logo at the top right, a main headline: スポーツ庁とNTTデータ経営研究所共同のオープンイノベーション推進イベント「SPORTS OPEN INNOVATION NETWORKING 2023 (SOIN2023)」第2回イベントを12月6日(水)18:00~20:30開催. Below the headline is a sub-headline: 『SOIN2023』について. The page includes a colorful graphic of a lightbulb and a network diagram. There is a 'Profile' section with two individuals: 岡崎 智子 (Tomoko Okazaki) and 宮本 広洋 (Hiroyuki Miyamoto). The page also contains a 'KEYNOTE SESSION' section and a 'Sports Open Innovation Networking 2023 #2' logo.

https://sports-innovation-studio.com/pdf/soin2023_2nd_info.pdf

第3回SOIN (2/21)

The screenshot shows the third SOIN news release page. It features the NTT Data logo at the top right, a main headline: スポーツ庁とNTTデータ経営研究所共同のオープンイノベーション推進イベント「SPORTS OPEN INNOVATION NETWORKING 2023 (SOIN2023)」第3回イベントを2月21日(水)18:00~20:30開催. Below the headline is a sub-headline: 『SOIN2023』について. The page includes a colorful graphic of a lightbulb and a network diagram. There is a 'Profile' section with two individuals: 岡崎 智子 (Tomoko Okazaki) and 宮本 広洋 (Hiroyuki Miyamoto). The page also contains a 'KEYNOTE SESSION' section and a 'Sports Open Innovation Networking 2023 #3' logo.

https://sports-innovation-studio.com/pdf/soin2024_3rd_info.pdf

(2) 効果的・積極的な広報の実施及び関連イベントとの連携

- ・ スポーツ庁SNS、NTTデータ経営研究所SNSにて、イベント開催情報を公開。

SNSでの情報発信

第1回SOIN (9/14)



第2回SOIN (12/6)



第3回SOIN (2/21)



(2) 効果的・積極的な広報の実施及び関連イベントとの連携

- ・ スポーツ庁YouTubeチャンネルにアーカイブ動画を掲載。「SPORTS INNOVATION STUDIO」HPに開催報告記事を掲載。

開催報告アーカイブの公開

第1回SOIN (9/14)



<https://www.youtube.com/watch?v=QIUcQzLruI>

NTT DATA
株式会社NTTデータ経営研究所

スポーツ庁とNTTデータ経営研究所共同のオープンイノベーション推進イベント
「SPORTS OPEN INNOVATION NETWORKING 2023 (SOIN2023)」
第1回イベントを9月14日(水)に開催いたしました

株式会社NTTデータ経営研究所

■「SOIN2023」イベント開催
スポーツ庁にて、他産業に新たな機会やつながりを生み出すために、スポーツを起点として、スポーツを媒介として、様々な業種・業界が交わり、化学反応を生み出す革新的な1日、「SOIN2023」は新たな未来に向けたヒントや仲間を見つけるきっかけになるイベントを開催しました。

■第1回イベント概要
日時：2023年9月14日(水) 13:00-16:00 (開場 12:30)
場所：イイノホール東山ファレンスセンター4階 (Room A)
参加費：無料 (事前登録制)
開催形式：会場参加
参加者数：128名
主催：スポーツ庁 / NTTデータ経営研究所
申し込みページ：<https://soin20230914.gaitix.com>
YouTube URL：<https://www.youtube.com/watch?v=QIUcQzLruI>

https://sports-innovation-studio.com/pdf/soin2023_event_report.pdf

第2回SOIN (12/6)



https://www.youtube.com/watch?v=5jVCLmHs_J4

NTT DATA
株式会社NTTデータ経営研究所

スポーツ庁とNTTデータ経営研究所共同のオープンイノベーション推進イベント
「SPORTS OPEN INNOVATION NETWORKING 2023 (SOIN2023)」
第2回イベント(スポーツ×食・観光)を12月6日(水)に開催いたしました

株式会社NTTデータ経営研究所

■「SOIN2023」イベント開催
スポーツ庁にて、他産業に新たな機会やつながりを生み出すために、スポーツを起点として、スポーツを媒介として、様々な業種・業界が交わり、化学反応を生み出す革新的な1日、「SOIN2023」は新たな未来に向けたヒントや仲間を見つけるきっかけになるイベントを開催しました。

■第2回イベント概要
日時：2023年12月6日(水) 18:00-20:30 (開場 17:30)
場所：大塚アーススタジアムファンファンズ Room B
参加費：無料 (事前登録制)
開催形式：会場参加
参加者数：62名
主催：スポーツ庁 / NTTデータ経営研究所
申し込みページ：<https://soin20231206.gaitix.com>
YouTube URL：https://www.youtube.com/watch?v=5jVCLmHs_J4

◇開催録画「SOIN7〜アーカイブ」
https://sports-innovation-studio.com/pdf/soin2023_2nd_repo.pdf

第3回SOIN (2/21)



https://www.youtube.com/watch?v=ny_PpnRdHs

NTT DATA
株式会社NTTデータ経営研究所

スポーツ庁とNTTデータ経営研究所共同のオープンイノベーション推進イベント
「SPORTS OPEN INNOVATION NETWORKING 2023 (SOIN2023)」
第3回イベント(スポーツ×シニア・子ども)を2月21日(水)に開催いたしました

株式会社NTTデータ経営研究所

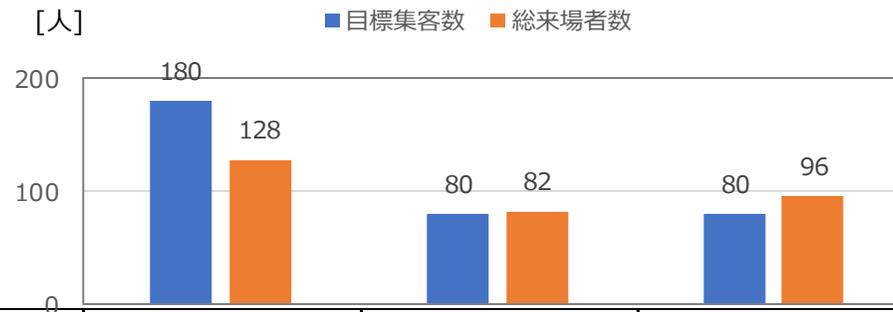
■「SOIN2023」イベント開催
スポーツ庁にて、他産業に新たな機会やつながりを生み出すために、スポーツを媒介として、スポーツを媒介として、様々な業種・業界が交わり、化学反応を生み出す革新的な1日、「SOIN2023」は新たな未来に向けたヒントや仲間を見つけるきっかけになるイベントを開催しました。

■第3回イベント概要
日時：2024年2月21日(水) 18:00-20:30 (開場 17:30)
場所：イイノホール東山ファレンスセンター Room B
参加費：無料 (事前登録制)
開催形式：会場参加
参加者数：96名(国語者含む)
主催：スポーツ庁 / NTTデータ経営研究所
申し込みページ：<https://soin20240221.gaitix.com>
YouTube URL：https://www.youtube.com/watch?v=ny_PpnRdHs

◇開催録画「SOIN7〜アーカイブ」
https://sports-innovation-studio.com/pdf/soin2023_event_3rd_report.pdf

(2) 効果的・積極的な広報の実施及び関連イベントとの連携

- 広報活動の結果、第1回～第3回のSOINの集客結果は以下のとおりとなった。
- 第1回SOINの目標達成率が71.1%にとどまったことから、広報を見直し、第2回～第3回は目標集客数を超えることができた。
- 第1回～第3回の合計としては、306人が来場し、最終的な目標達成率は90.0%となった。



<見直した広報施策>

- 開催テーマに関連する産業の企業・団体・チームへのダイレクトメールを強化
- 当日来場率を50%強と想定し、Peatixの登録上限数を増加

	第1回	第2回	第3回	合計
目標集客数[人]	180	80	80	340
peatix登録者数[人]	187	127	158	472
総来場者数[人]	128	82	96	306
うち、一般参加者数[人]	106	67	81	254
当日来場率[%]	56.7	52.8	51.3	53.8
目標達成率[%]	71.1	102.5	120.0	90.0

※一般参加者数は、総来場者数から、登壇者、事務局を除いた数

(3) 今後に向けた考察

- 今年度の成果を振り返り、以下の2点について考察をした。

1. 継続的なネットワークカンファレンスの開催

- 今年度のSOINの開催により、のべ300人超が参加し、満足度の高い交流の場を提供することができた。
- peatixのフォロワーも300人に達し、継続した開催を通じ、スポーツオープンイノベーションの土台を強化していくことが期待される。

※Peatixフォロワー数（2024/3/29時点）

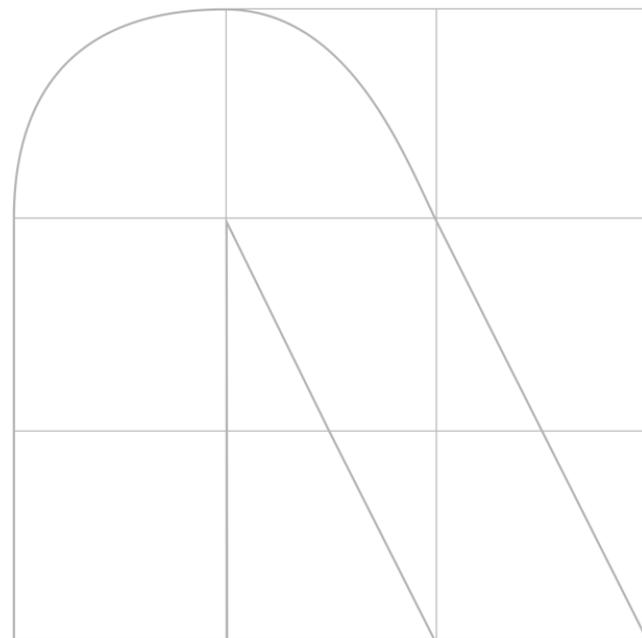
主催者 SOIN2023 ~Sports Open Innovation Networking~ フォロワー数: 300	フォロー
--	------

2. 国内外の様々なネットワークとの相互連携

- 全国版SOIP、地域版SOIPをはじめ、関東経産局が主催するスポーツビジネスの交流機会、自治体（例：埼玉県）が独自に実施する交流機会等、様々な交流機会と相互に連携し、開催情報の連携や相互の情報発信等を行い、日本全体でスポーツオープンイノベーションの交流機会を拡大していくことが期待される。

4

先進事例



本事業で紹介した先進事例一覧

テーマ	登壇事例
スポーツ×海外展開	Jリーグのアジア戦略
	3x3（スリー・エックス・スリー）のグローバル展開
	「SpoLive」サービスのグローバル展開
スポーツ×環境・サステナビリティ	小瀬エコスタジアムプロジェクト
	Honda TOWN RIDEプロジェクト
スポーツ×食	スタジアムの食・VIP（ホスピタリティ）事業
	長崎スタジアムシティプロジェクト
スポーツ×観光	スポーツ観戦×観光の情報発信アプリ「ユニタビ」
スポーツ×シニア	横浜F・マリノスとツクイが手を取り合い“人生100年幸福に生きる時代”を創る
スポーツ×教育（子ども）	Scratch×Soccer（スクラッチ×サッカー）

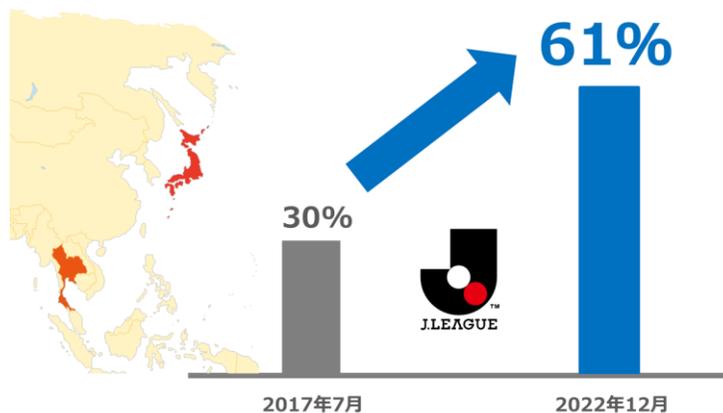
スポーツ×海外展開の取組事例「Jリーグのアジア戦略～共に成長する～」

件名	Jリーグのアジア戦略
目的	<ul style="list-style-type: none"> 東南アジアのサッカー熱を取り込み、フットボールのレベルアップとマーケットの拡大（グローバル化）を図ること
実施体制	<ul style="list-style-type: none"> 公益社団法人日本プロサッカーリーグ（Jリーグ）

概要	<ul style="list-style-type: none"> 2017年タイ代表のチャナティップ選手がJリーグに参加してから、アセアンの選手がのべ60人程度、グローバルなリーグの一つとしてJリーグに参加している。結果、タイ国内のJリーグ関心度が高まり、ラ・リーガ、ブンデスリーガに肩を並べるレベルまで高まった アジア戦略において、価値のマネタイズ、事業化の試みを行っており、Jリーグチームが海外チーム・企業と相互にスポンサー支援するマッチングが成立したり、サッカー教室等の指導方法のマネタイズが試みられたり、様々な取り組みが進む
-----------	--

タイでのJリーグ人気、欧州5大リーグ並みの存在感

- Jリーグのアジア戦略として、グローバルリーグの一つとしてタイ代表の選手等が参加する等の成果として、Jリーグへの関心度が高まった



※ Jリーグ独自調べ。西64%、独65%、タイ78%、EPL85%

価値のマネタイズ・事業化

- Jリーグチームのアジア進出を支援。チームと企業のマッチングや、サッカー教室のマネタイズ、訪日客（インバウンド）向けのオンラインチケットサイト販売等、マネタイズ施策を展開



J-League and Audi Football Summit at National Stadium: Yokohama F. Marinos vs. Manchester City on July 23 & 24, 2023. USD 272.05

訪日客向けにチケット購入サイト等

取組のポイント

- ① 経済やサッカー熱の成長が著しい東南アジアの熱を取り込み、Jリーグの競技レベルの向上とマーケット拡大の双方を図っていること
- ② スポーツの媒体的な効果を利用し、国内のチーム・企業と東南アジアのチーム・企業の交流を促進し、ビジネス機会を創出していること

スポーツ×海外展開の取組事例「3x3のグローバル展開」

件名	3x3（スリー・エックス・スリー）のグローバル展開
目的	<ul style="list-style-type: none"> 従来から様々なルール、形式で開催されていた競技をグローバルレベルで統一し、グローバルスポーツとして展開すること
実施体制	<ul style="list-style-type: none"> 3x3.EXE PREMIER（クロススポーツマーケティング株式会社）

概要	<ul style="list-style-type: none"> 3x3は、“ストリートバスケ”として世界各所で親しまれていたスポーツを、2007年に国際バスケットボール連盟が呼称、ルールを統一して競技 2020東京五輪から正式種目採用された新時代を象徴するスポーツ 商業施設や象徴的な場所等、ハイトラフィックな場所で開催し、1試合10分・シュートまで12秒とスピーディーな展開や、音楽・ファッション等と融合したエンターテインメントが特徴 2023シーズンは、日本に加え、タイ、ニュージーランド、オーストラリアの4か国男女計90チームが参加
----	--

3x3の特徴

- 商業施設等で開催され、スピーディーな展開とエンタメ性の高さが特徴



グローバル展開

- 2023シーズンは日本、タイ、ニュージーランド、オーストラリアの4か国から参加



取組のポイント

- ① 試合、リーグ（EXE PREMIER）そのものを海外でも同じように展開する（各国でカンファレンスを開催）形の海外展開モデル
- ② 国をまたぐことと同様に、男子大会、女子大会の双方を同じフォーマットで展開
- ③ ショッピングセンター等でエンタメ性の高い試合を開催し、ファンを開拓

スポーツ×海外展開の取組事例「SpoLiveサービスのグローバル展開」

件名	「SpoLive」サービスのグローバル展開
目的	<ul style="list-style-type: none"> スポーツファンとアスリートやチームの距離をデジタルの力で縮める「SpoLive」サービスをグローバルに展開する
実施体制	<ul style="list-style-type: none"> SpoLive Interactive株式会社

概要	<ul style="list-style-type: none"> 2020年に会社を創業し、スポーツファンとアスリートやチームの距離をデジタルの力で縮めるDXのプラットフォームを開発するスタートアップ企業 創業初期からグローバルに展開 チーム、リーグ等のスポーツ団体が自身でコミュニティを保有し、ファンにチーム等の情報を届け、マネタイズができるプラットフォーム 現在、12競技数百団体が利用し、草の根的に展開 日本のチーム等に所属する選手目当てで、海外の方がコミュニケーションするケースも増えている
----	--

「SpoLive」サービスの概要

- チーム、リーグ等のスポーツ団体が自身でコミュニティを保有し、ファンにチーム等の情報を届け、マネタイズができるプラットフォーム

海外展開の状況

- JETROや東京都等からグローバル展開の支援を受けながら、プラットフォームの海外展開を進めている



取組のポイント

- DXのプラットフォームにより、グローバルにチーム等とファンをつなげるサービスを展開
- JETRO、東京都等の支援を受けながらサービスのグローバル展開を行う

スポーツ×海外展開のその他の取組事例

取組事例	関係するチーム・企業	概要	特徴
Bリーグの海外展開	<ul style="list-style-type: none"> Bリーグ 	<p>海外ファン獲得に向けたSNS運用、海外向けライブ配信、海外リーグとのパートナーシップ締結に注力しており、海外展開に積極的</p> <p>スポーツ事業領域に関わらず、クロスボーダー企業、特にフィリピン市場への事業展開に関心が高い企業に対する連携に前向き</p> <p>ASEANではフィリピン向けに放映権ビジネスを展開</p>	
マルチアングル映像サービスの海外展開	<ul style="list-style-type: none"> AMATELUS 	<ul style="list-style-type: none"> JETROと連携して国際展開を進めている 自由視点映像及びマルチアングル映像をWEB配信できる国際特許技術「SwipeVideo」がメインプロダクト 展開先は欧米であり、ASEANへは未進出 	
ヘルスケアサービス産業の海外展開	<ul style="list-style-type: none"> ルネサンス 	<ul style="list-style-type: none"> ベトナムにてスイミングスクール事業を展開 イオンモールや日系建設会社との連携によりフィットネス施設を輸出 	
ミズノの東南アジアへの事業展開	<ul style="list-style-type: none"> ミズノ 	<ul style="list-style-type: none"> 東南アジアを、アジアにおける重要市場と位置付けている 東南アジアの現地代理店と契約し、自社プロダクトを販売 運動遊びプログラム「ミズノヘキサスロン」をベトナム公教育に導入 	
アシックスの東南アジアへの事業展開	<ul style="list-style-type: none"> アシックス 	<ul style="list-style-type: none"> 東南アジアへ直営出店を進めて自社プロダクトを販売 中期経営計画2023では東南アジアを成長加速市場と位置付け 	
Jリーグクラブと企業が連携した海外展開	<ul style="list-style-type: none"> 東急 	<ul style="list-style-type: none"> ベトナムにて「東急ビンズンガーデンシティ」を開発 2021年に川崎フロンターレ協業して、ベトナムでサッカースクール事業を開始 	

スポーツ×環境・サステナビリティの取組事例「小瀬エコスタジアムプロジェクト」

件名	小瀬エコスタジアムプロジェクト
目的	<ul style="list-style-type: none"> スタジアムのごみ問題の解決としてのエコプロジェクト（リユース食器の利用）を持続的な事業として展開すること
実施体制	<ul style="list-style-type: none"> （一社）ヴァンフォーレスポーツクラブ コードブック（株）

概要	<ul style="list-style-type: none"> スタジアムの使い捨て食器のごみ問題の解決を契機とし、スタジアムにおけるエコプロジェクトに早い段階から取り組む スタジアムでリユース食器を利用するスキームを構築（デポジットの利用等） コードブック社がVF甲府と連携し、ドイツの取組事例等を参考に戦略を立案し、事業価値を高め、事業の持続可能性を確保
-----------	---

プロジェクト実施の経緯と意義・成果

- 使い捨て食器のごみがスタジアムで散乱する箇所が目立つ問題を解決するため、リユース食器を導入し、20年近くに渡って継続的に取り組んだ

プロジェクトの概要

- コードブック社が支援し、洗浄費用、人件費等のコストが上昇する中で、VF甲府のエコプロジェクトについて、「エコ」を超え、「サステナビリティ」へアップデートするために戦略検討、検証を進めている

なぜ小瀬エコスタジアムプロジェクト？ なぜリユース食器？

2000年クラブの経営危機
↓
多くの応援で立ち直る
↓
スタジアムのお客が増える
↓
スタジアムのごみ問題

使い捨て食器のごみが非常に多かった
↓
協力を得ながらリユース食器を導入
↓
地元のNPO法人、企業の皆さんの

当初は「手間がかかる」「値上げではないか」という声も
↓
サポーターの皆様、企業・業者の皆様の協力を得ながら**20年近く**実施
↓
2004～2022シーズンまで使用されたリユース食器は、累計で100万個を個を超え80トン以上のCO2を削減した計算

ごみ問題に取り組むことは応援・支援をいただいた皆様への「恩返し」

小瀬エコスタジアムプロジェクト 取組事例紹介



エコのためのリユースカップ収支現状



「エコを超える」リユースカップシステムのUpdateの必要性

取組のポイント

- 20年近く長期に取組を継続し、累計でリユース食器100万個を超え、80万トン以上のCO2削減効果を達成
- 単なるエコ活動にとどめず、サステナビリティへと昇華し、事業価値を高める努力を進めている
- スポーツが持つ力（「発信力」、「中立性」、「ワクワク感」）を活かせる事業にスポーツクラブが取り組む

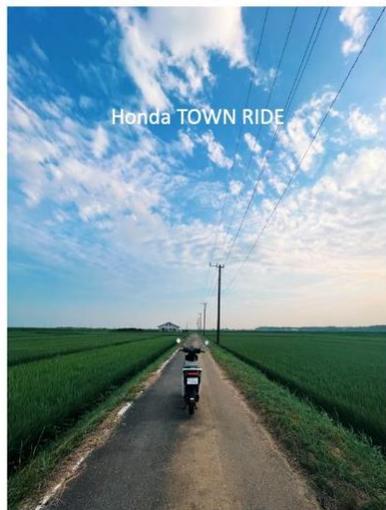
スポーツ×環境・サステナビリティの取組事例「Honda TOWN RIDEプロジェクト」

件名	Honda TOWN RIDEプロジェクト
目的	<ul style="list-style-type: none">走る土地の魅力を直に感じられるEVバイクを活用したツアーをJリーグクラブと連携して持続的なスキームで展開
実施体制	<ul style="list-style-type: none">本田技研工業株式会社

概要	<ul style="list-style-type: none">バイクは、走る土地の魅力を直に感じ、そして自由に廻ることができるモビリティと捉え、EVバイクを活用したプロジェクトを展開スポーツが持つ「ファン（楽しい）」、「地域と密接（Jリーグ等）」の特徴に着目し、体験価値を創出するため、本田技研がスポーツクラブ（Jリーグ）と事業を実施Jリーグクラブをハブとし、地域全体でEVバイクツアーを育成
----	---

サービスのコンセプト

- 長距離に移動しづらい自転車、車の間にあるバイク（EVバイク）を街をめぐる手段として活用するサービス



#この街だけの 絶景を探しに行こう

有名な場所じゃない。観光客もいない。
誰からも見向きもされない場所なのかもしれない。
でも、廻りには誰もいないほくらだけの特別な景色。
からだじゅうで風を感じながら、
この細い道を抜けて、
それはきっと大切な仲間との特別な思い出になる。
一緒に行こう。ほくらのEVバイクで

～ 街の魅力が高まるモビリティサービスの展開～

本田技研の強みを活かしたサービススキーム構築

- 全国4000店舗があり、50年以上バイク指導の歴史があり、強みを活かしたサービススキームを構築



取組のポイント	<ol style="list-style-type: none">① スポーツが持つ「ファン（楽しい）」、「地域と密接（Jリーグ等）」の特徴に着目し、体験価値を創出② 自転車や車にはない、バイク（EVバイク）の特徴を活かしたモビリティサービスを展開③ 自社の強みを活かし、事業性のあるスキームを構築
---------	--

スポーツ×環境・サステナビリティのその他の取組事例

取組事例	関係するチーム・企業	概要	特徴
パタゴニアによる廃サーフボードやウェットスーツのリサイクル事業	<ul style="list-style-type: none"> Patagonia 	<ul style="list-style-type: none"> 日本支社独自の「FCDゼロエミッション」プログラムでは、再資源化工場をもつアマタ株式会社と協力し、廃サーフボードや廃ウェットスーツを回収しセメント原燃料へリサイクルしている。 	<ul style="list-style-type: none"> 独特な事業理念からなるビジネスの発想 大手アパレルスポーツメーカーとして環境・サステナビリティをビジネスとして展開していく必要性や課題、この分野において大手企業としての役割について語ってもらう
野球場のサステナブルなグラウンド管理システム	<ul style="list-style-type: none"> 阪神園芸 	<ul style="list-style-type: none"> 阪神甲子園球場のグラウンドランドキーパー 雨水をキャッチしてピッチ下に貯留し、芝への灌漑やピッチ温度上昇の抑制を図る技術が日本の複数のスタジアムで採用され始めている 	<ul style="list-style-type: none"> 単なるグラウンド管理にとどまらず、環境・サステナビリティへの事業を展開していく重要性などを語ってもらう
スポーツクラブによる芝生生産事業の展開	<ul style="list-style-type: none"> Shibafull 	<ul style="list-style-type: none"> ガイナレ鳥取がスタジアム施設管理で培った芝生生産ノウハウを基に立ち上げた芝生生産事業 生産された芝生を街で有効活用することで地域課題の解決、ホームタウンの価値向上につなげていける 	<ul style="list-style-type: none"> クラブチームが環境 x sports x ビジネスの取り組みに乗り出した経緯などを語ってもらう

スポーツ×食の取組事例「スタジアムの食・ホスピタリティ事業」

件名	スタジアムの食・VIP（ホスピタリティ）事業
目的	<ul style="list-style-type: none"> スタジアムの来場者の体験価値を向上するとともに、VIPプログラムによる収益増を図る
実施体制	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社ガンバ大阪 リーガロイヤルホテル大阪（食提供）

概要	<ul style="list-style-type: none"> 日本最大級のサッカー専用スタジアムの開業に伴い、スタジアム内外のグルメの強化や、VIPフロアを設置し、ホスピタリティプログラムを販売 地域の有名ホテル（リーガロイヤルホテル）の質の高い食をVIP向けに提供
-----------	---

スタジアム内グルメ、スタジアム場外でのグルメイベント

- スタジアム内グルメを充実するとともに、場外でもフェスやビアガーデン企画等を開催



・6～8月アサヒビール様ご協力のビアフェスを場外広場のイベントとして開催
 ・8/19湘南戦（完売）パブリックビューイング & ビアガーデン、得点后10分はビール半額

VIPの取り組み

- メインスタンド、バックスタンドそれぞれにVIPエリアを設置し、2016シーズンよりは販売



取組のポイント

- VIPプログラムによる収入増（入場料収入7億円に対し、VIP売上が約2億円を占める）
- スタジアム内外の食の充実により、来場者の体験価値を高めている

スポーツ×食の取組事例「長崎スタジアムシティプロジェクト」

件名	長崎スタジアムシティプロジェクト
目的	<ul style="list-style-type: none"> サッカースタジアム、バスケットボール等で利用するアリーナ、宿泊施設、商業施設等を一体的に運営し、施設の年間稼働により、魅力的なまちづくりと収益増を目指す
実施体制	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社リージョナルクリエイション長崎

概要	<ul style="list-style-type: none"> ジャパネットグループがスポーツ・地方創生事業として約800～900億円をかけ、サッカースタジアム、バスケットボール等のアリーナを核とした複合型の施設を2024年に開業 総敷地面積約7.5haのすべてにこだわり、世界一・日本一を随所で目指す V・ファーレン長崎（Jリーグ）の本拠地となるスタジアム、長崎ヴェルカ（Bリーグ）の本拠地となるアリーナであるが、試合日以外も施設が稼働する工夫が施される
----	--

複合施設の全容

- 約800～900億円をかけ、駅からの好立地に複合型の新たな施設を2024年開業

総敷地面積約7.5haのすべてにこだわり、2024年開業に向けて、世界一・日本一を随所で目指す



スタジアム、アリーナ内外の魅力的な仕掛け

- サッカーやバスケットボールを鑑賞するだけでなく、エンタメ、食、宿泊等が充実



取組のポイント

- ① スタジアム、アリーナに加え、宿泊施設、商業施設を含む複合型施設
- ② 試合日とそれ以外でホテル客室の形態を変更（観戦モード⇄宿泊モード）等、施設が年間稼働する工夫
- ③ ホテルとスタジアムが一体となった飲食サービスが充実

スポーツ×食のその他の取組事例

取組事例	関係するチーム・企業	概要	特徴
個室観覧席「NISSAN STAR SUITES」	<ul style="list-style-type: none"> 横浜DeNAベイスターズ 横浜ベイシエロン ホテル & タワーズ 	地元横浜を代表する最高峰のホテルサービスを提供してきた横浜ベイシエロン ホテル & タワーズと連携。横浜ベイシエロン ホテル & タワーズとコラボレーションした特別な料理のほか、試合観戦に彩りを添えるメニューが豊富に揃っている。	<ul style="list-style-type: none"> 観戦体験価値の高度化 ホスピタリティプログラムとしての新たな商機
F1日本GP・パドッククラブ	<ul style="list-style-type: none"> 鈴鹿サーキット 	ピットビルディング2Fホスピタリティラウンジに設置された観戦ルームで、占有のピットウォークへの参加や一流のケータリングと洗練されたホスピタリティを受けられる。駐車場は鈴鹿サーキット内に用意、エントランスまでシャトル送迎サービスも付帯。	<ul style="list-style-type: none"> 観戦体験価値の高度化 新たな販路の開拓
ホスピタリティ・ライブビューイング	<ul style="list-style-type: none"> TOPPAN (株) 	ラグビー日本代表オフィシャルサポーターであるトッパンが、ラグビー界の裾野拡大のため、ホスピタリティ・ライブビューイングを開催。贅沢な空間で中継映像による試合観戦のほか、フードやドリンク、ゲストの開設等のエンターテインメントを堪能。場所は、美しい日本庭園を備えた品川のグランドプリンスホテル高輪 プリンスルーム。	<ul style="list-style-type: none"> 観戦体験価値の高度化 新たな販路の開拓
ライオンズスイート	<ul style="list-style-type: none"> 埼玉西武ライオンズ 	法人向けに最上級のプライベート空間で特別な野球観戦を楽しむサービスを展開しており、専用レストランにて季節に応じたシェフのおすすめメニューを提供。	<ul style="list-style-type: none"> 観戦体験価値の高度化 新たな販路の開拓
バスケットボールW杯ホスピタリティ商品	<ul style="list-style-type: none"> JTB FIBA (国際バスケットボール連盟) 	JTBは日本が出場する注目のFIBAバスケットボール・ワールドカップにおいて、公式ホスピタリティ商品を用意。試合前、試合中問わず特別な食事メニューを楽しめる。	<ul style="list-style-type: none"> 観戦体験価値の高度化 新たな販路の開拓
1day VIP ticket	<ul style="list-style-type: none"> ヴィッセル神戸 	ヴィッセル神戸は通常では決して味わうことのできない特別な観戦体験ができる「1day VIP ticket」を販売。購入者はスタジアムラウンジ「プレミアム・ソシオ・クラブ」にて豪華な食事を楽しめるほか、選手との交流やプレゼントなどを受け取れる。	<ul style="list-style-type: none"> 観戦体験価値の高度化 新たな販路の開拓
横浜Fマリノスと連携した脂質健康促進	<ul style="list-style-type: none"> 日清オイリオ 横浜Fマリノス 	日清オイリオはスポーツシーン特化のMCT (中佐脂肪酸) 製品の展開に注力しており、トップパートナーである横浜F・マリノスとの連携、市民ランナー向けのPFでの情報発信を通じて、スポーツを起点としたMCT市場の拡大に取り組む	<ul style="list-style-type: none"> スポンサーによるスポーツへの投資促進 スポーツ特化製品の普及による食産業の高度化 脂質栄養を通じた健康課題の解決
Jリーグスタジアムグルメ	<ul style="list-style-type: none"> Jリーグ各チーム 	Jリーグが開催される各クラブのホームスタジアムでは、美味しくてコスパ抜群のグルメが多く展開されている。	<ul style="list-style-type: none"> 観戦体験価値の高度化 スタジアムグルメの開発による販路拡大
東京アスリート食堂	<ul style="list-style-type: none"> 鹿屋体育大学 	(株) バルニバービ・鹿屋体育大学・鹿屋市からなる「産学官連携プロジェクト」。食材の宝庫と評される鹿屋の良質な食材を用いて、鹿屋体育大学長島講師監修の「スポーツ栄養学」に基づいたメニューにより、これまでになかったバランス食を提供する食堂として鹿屋市に「研究開発本部」が誕生したのが始まり。	<ul style="list-style-type: none"> 新たな業態の開発 栄養学に基づくバランスの良い食生活の推進
ニッスイ湯の丸アスリート食堂	<ul style="list-style-type: none"> 日本水産 長野県東御市 	日本水産と長野県東御市が、アスリートのトレーニングとコンディショニングをはじめ広範な協力関係を結ぶ包括協定を締結。日本水産は締結を契機に東御市民を含めた健康支援へ幅を広げる。	<ul style="list-style-type: none"> 新たな業態の開発 栄養学に基づくバランスの良い食生活の推進
いわきFCステーション	<ul style="list-style-type: none"> いわきFC 	栄養学に基づき料理の選手への提供や一般の合宿誘致。アスリートの身体づくりのほか、県産食材を活用し、食の安全性のPRにつなげる。	<ul style="list-style-type: none"> 新たな業態の開発 栄養学に基づくバランスの良い食生活の推進

スポーツ×観光の取組事例「ユニタビ」

件名	スポーツ観戦×観光の情報発信アプリ「ユニタビ」
目的	<ul style="list-style-type: none"> サッカー観戦の1日を「旅」と捉え、観戦・地域を楽しめる情報や体験を一元的に提供するサービスを提供し、訪日外国人等に日本のスポーツカルチャーを発信する
実施体制	<ul style="list-style-type: none"> ぴあ株式会社 株式会社ナビタイムジャパン 株式会社ベガルタ仙台

概要	<ul style="list-style-type: none"> チケットをベースに、興行前後のレジャー体験を向上させることを目的とした、スポーツ観戦×観光の「現地体験トータルコーディネートアプリ」 興行開催および周辺地域のあらゆる情報を集約し、興行前後のデータの周遊・消費データを一元管理 ベガルタ仙台では、短期的なチケット販売枚数・売上の拡大と、中長期的なファン獲得・海外マーケット獲得を目指してユニタビの実証事業を実施（2023年9月16日、10月28日） 試合観戦に加えて、スタジアムツアー、ピッチ横練習見学、キックインセレモニーなどをセットとしたプレミアムチケットを販売
----	--

スポーツ観戦×観光の現地体験トータルコーディネートアプリ「ユニタビ」の概要

- 試合観戦だけでなく、スタジアム周辺の地域を楽しむための情報を集約するとともに、ユーザーの周遊・消費データを一元管理

ベガルタ仙台での事例

- 訪日外国人・在留外国人にセレモニー参加等のプレミアムチケットを販売



「ユニフォームを着て、街を旅する」

観戦QRチケットを登録すると、**スタジアム・地域に紐づく情報**が閲覧可能

“あなたらしいサッカー観戦を”

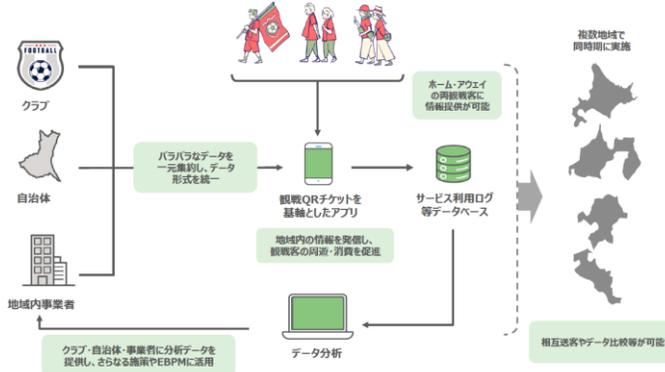
好きなクラブの「ユニフォーム」を着て、みんなで応援をするから、スタジアムの一体感が生まれて観戦が楽しくなる。

試合の前後も「ユニフォーム」を着て、街を歩き、食事や観光を楽しめば、地域の一体感が生まれて楽しい時間がもっと伸びるはず。

なぜなら、クラブと共に成長してきた地域には、選手御用達のお店や店主が熱狂的なファンのお店、必勝祈願スポット、選手がゲン担ぎに訪れる場所など魅力がたくさんあるから。

ユニタビは、サッカー観戦の1日を「旅」と捉えて、観戦・地域を楽しめる情報や体験を提供します。

興行開催および周辺地域のあらゆる情報を集約 興行前後のユーザーの周遊・消費データを一元管理



取組のポイント

- ① スポーツ観戦をスタジアム周辺の観光体験と一元化し、新たなスポーツ観戦体験サービスとしてユーザーへ提供
- ② 興行前後のユーザーの周遊・消費データを一元管理し、中長期的にファンを獲得
- ③ 今後、スポーツ×観光、スポーツ×地域経済活性化に向け、横の連携が図れる場づくりが課題

スポーツ×観光のその他の取組事例

取組事例	関係するチーム・企業	概要	特徴
ニセコ4山DX	<ul style="list-style-type: none"> JTB 倶知安町 地元事業者 	ニセコエリアのデジタルマップ（シャトルバスの運行状況を含む）を開発し、ゲレンデ情報の可視化を行うとともに、ニセコエリアの宿泊客数の予測レポートを提供する仕組みを構築した。	<ul style="list-style-type: none"> ウィンタースポーツ客の利便性向上 地域の観光産業への波及効果 交通状況の可視化
能登半島サイクルツーリズム	<ul style="list-style-type: none"> （一社）能登半島広域観光協会 	加賀と能登の里山里海をめぐるサイクリングルートを開発し、モニターツアーを実施。新たな観光誘客に取り組む。	<ul style="list-style-type: none"> サイクリング環境の向上 地域の観光産業への波及効果 地域経済の活性化
アーバンスポーツツーリズム	<ul style="list-style-type: none"> 横須賀市 （一社）全日本フリースタイルBMX連盟 JTB 	横須賀市で開催したBMXのイベント「JapanCup Yokosuka」を契機とし、アーバンスポーツ・BMXを通じて横須賀市を楽しむアーバンスポーツツーリズムの仕組みを構築。	<ul style="list-style-type: none"> アーバンスポーツの認知度向上、体験機会の提供 地域の観光産業への波及効果 地域経済の活性化
沖縄武道ツーリズム	<ul style="list-style-type: none"> 沖縄県 各武道（空手等）施設・指導者 	空手発祥の地である沖縄を国内外に発信し、武道（空手等）を観光コンテンツとした新たなツーリズムを開発。	<ul style="list-style-type: none"> 武道の認知度向上 地域の観光産業への波及効果 地域経済の活性化
アスティードフェスティバル	<ul style="list-style-type: none"> 琉球アスティードスポーツクラブ 沖縄アリーナ 	観光閑散期である冬の沖縄経済に貢献できるように2021年よりスタート。Tリーグ沖縄ホーム戦をメインに“スポーツ！音楽！食！最高のエンターテインメントを！”をテーマに様々なコンテンツを展開する。2023年2月のイベント期間2日間では県内外より延べ3.5万人以上が来場した。企業としても『沖縄×スポーツ×○○』をテーマに事業を展開中。	<ul style="list-style-type: none"> 試合の観戦体験価値の向上 地域の観光産業への波及効果 地域経済の活性化

スポーツ×シニアの取組事例「横浜F・マリノス×ツクイ（スポーツ×介護）」

件名	横浜F・マリノスとツクイが手を取り合い“人生100年幸福に生きる時代”を創る
目的	<ul style="list-style-type: none"> スポーツ×介護の分野でチームと介護事業を担う企業が連携して新たな価値や商機の創出に取り組む
実施体制	<ul style="list-style-type: none"> 一般社団法人F・マリノススポーツクラブ 株式会社ツクイ

概要	<ul style="list-style-type: none"> 神奈川県が進める「未病の改善」の取り組みの一つとして横浜F・マリノスが認知症予防プログラムを2018年に初実施したことが契機となり、サッカー×シニアに取り組む ツクイグループの企業理念に横浜F・マリノス（F・マリノススポーツクラブ）が共感し、2019年2月にパートナーシップ締結 2019年以降、認知症予防や障がい者スポーツで連携開始 2023年にはツクイの介護施設で、横浜F・マリノス応援プログラムを実施（認知症予防プログラムの実践やスタジアム観戦会の開催等）
-----------	--

認知症予防プログラム（2023年7月、9月）

- F・マリノススポーツクラブのコーチが、脳に刺激を与え、心身の機能を向上させるプログラムを実施

日産スタジアム観戦会（2023年9月、10月）

- 最高齢100歳の方が参加して応援。歓声を上げ盛り上がった



取組のポイント

- ① 超高齢化社会の課題解決をテーマとし、パートナーシップも含め、持続的な連携スキームを構築
- ② 企業理念が一致するスポーツチームと企業が連携
- ③ スポーツを体験することによる刺激や、試合を観戦する楽しさを、認知症予防等の介護領域において価値として発揮

スポーツ×シニアのその他の取組事例

取組事例	関係するチーム・企業	概要	特徴
「介護×スポーツ」プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> SOYOKAZE 福島ファイヤーボンズ 埼玉武蔵ヒートベアーズ 静岡 SSU ポニータ 	SOYOKAZEはスポンサーするチームに所属する選手に対し、栄養支援や競技・就労の両立支援を行う。また、スポーツの動きなどを取り入れた機能訓練プログラムの共同開発や、運営する高齢者介護施設「そよ風」利用者との交流、試合の観戦等による「介護×スポーツ」の新しい価値・サービスを創造している。	<ul style="list-style-type: none"> スポンサーによるスポーツへの投資促進 介護業界の高度化 フレイル予防等の健康課題の解決
浦和レッズ×メディカル・ケア・サービス	<ul style="list-style-type: none"> 浦和レッズ メディカル・ケア・サービス 	浦和レッズのオフィシャルスポンサーを務めるメディカル・ケア・サービスでは、浦和レッズの新人選手研修を介護付有料老人ホーム「アンサンブル浦和」で実施。また、当施設を浦和レッズを応援する施設としてレッズ仕様とし、様々な浦和レッズのグッズを展示している。試合当日には、入居者と一緒にテレビで応援するなど、施設全体で浦和レッズを応援している。	<ul style="list-style-type: none"> スポンサーによるスポーツへの投資促進 介護業界の高度化 生きがいをもたらす介護予防

(参考として、スポーツ×シニアと関連性が高い、スポーツ×ヘルスケアの取組事例を掲載)

取組事例	関係するチーム・企業	概要	特徴
美馬市版 SIB ヴォルティスコンディショニングプログラム	<ul style="list-style-type: none"> 美馬市 徳島ヴォルティス 大塚製薬 Rbody project タニタヘルスリンク 	運動習慣の定着と将来的な医療・介護給付費の適正化を目指して、徳島ヴォルティス他が開発したヴォルティスコンディショニングプログラムを市民に提供する。この取り組みにより、ヴォルティスがボランティアとして行ってきた地域貢献活動を収益化することが可能になった。契約金額は3,840万円（最低支払額3,540万円、成果連動支払額300万円）。	<ul style="list-style-type: none"> SIBによるスポーツへの投資促進 新サービス開発によるヘルスケア業界の高度化 地域の医療費・介護給付費の適正化
カシマウェルネスプラザ	<ul style="list-style-type: none"> 鹿島アントラーズ アスリートメッド 	カシマスタジアム内に併設された地域密着型スポーツジム。、高齢者や女性をターゲットとした幅広いプログラムを提供し、2018年度には無料・有料会員数が合計22,000人を突破。アントラーズスポーツクリニックとも連携し、アスリートメッドが持つトップアスリートのパフォーマンスを向上させるためのノウハウを地域の健康寿命延伸に活用している。	<ul style="list-style-type: none"> スタジアム内での新サービス開発 地域の健康寿命延伸
琉球アスティーダ×ReCORE鍼灸接骨院	<ul style="list-style-type: none"> 琉球アスティーダ HITOMIOテクノロジーズ 	HITOMIOテクノロジーズは琉球アスティーダのオフィシャルスポンサー並びに専属トレーナー契約を締結。沖縄県にて琉球アスティーダとReCORE鍼灸接骨院のコラボ店舗を出店。2025年までに10店舗の出店を目指している。	<ul style="list-style-type: none"> スポンサーによるスポーツへの投資促進 地域の健康寿命延伸
湘南ベルマーレコンディショニングセンター鍼灸接骨院	<ul style="list-style-type: none"> 湘南ベルマーレスポーツクラブ 亀井工業HD 	両社の共同事業として鍼灸整骨院とトレーニングルームが併設されている治療院を神奈川県内に4店舗開業。亀井工業が施工・管理を行い、湘南ベルマーレスポーツクラブが運営を行う。	<ul style="list-style-type: none"> スポンサーによるスポーツへの投資促進 地域の健康寿命延伸

スポーツ×こども（教育）の取組事例「Scratch×Soccer」

件名	Scratch×Soccer（スクラッチ×サッカー）
目的	<ul style="list-style-type: none"> スポーツ×教育の分野で、プログラミング教育（Scratch）を題材として、新たな事業を創出する
実施体制	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社湘南ベルマーレ 株式会社アルファメディア 株式会社朝日新聞社 エフ・プロジェクト株式会社

概要	<ul style="list-style-type: none"> STEM教育に取り組むアルファメディアと、まちづくり、教育等の様々な取り組みを行い、新たな取り組みに積極的にチャレンジする湘南ベルマーレ等が連携し、プログラミング教育とサッカー教室を組み合わせた事業を企画 2022年8月11日（1日目）、17日（2日目）に開催 発熱等でキャンセルが出たが、2日間申込数99名（参加73名）で、売上約100万円 収益性確保、運営方法、パッケージ化等の課題を把握
-----------	---

午前中：サッカー教室

- 湘南ベルマーレのアカデミー部普及コーチがサッカー指導



午後：Scratch（プログラミング教室）

- 午後はサッカー指導を題材としたプログラミング教室を開催

Scratch×Soccer 1DAY キャンプ

2022年 8.11(水) 10:00-17:00(受付開始: 30分前) 13,000円(税込) 5,000円(お申し込み料)

2022年 8.17(水) 10:00-17:00(受付開始: 30分前) 25,000円(税込) 5,000円(お申し込み料)

会場：湘南ベルマーレフットサルアカデミー 普及部コーチ 指導 10名、サッカー指導員 10名、Scratch指導員 10名

参加人数：80名（小学2～5年生）



取組のポイント

- ① 教育事業に関心が高いスポーツチームと、先進的なSTEM教育に取り組む企業が連携
- ② 1日13,000円、2日25,000円の有償イベントで、申込が100名弱とイベントへの需要があった
- ③ スポーツチームが活動するエリアに所在する企業と連携することで事業の持続性が高まる

スポーツ×こども（教育）のその他の取組事例

取組事例	関係するチーム・企業	概要	特徴
ライオンズスポーツアカデミー	<ul style="list-style-type: none"> 西武ライオンズ biima 	株式会社西武ライオンズは3才から9才までの幼少期のこどもたちを対象に、biima sportsの提供するスポーツ科学と幼児教育学に基づいたプログラムを完全導入した『ライオンズスポーツアカデミー』を2023年10月に開校した。1年間を通して7種目以上のスポーツを指導することで、子どもの「非認知能力」を育む。	<ul style="list-style-type: none"> スポーツチームの収益源の多角化 教育産業の価値向上 こどもの健やかな発達に貢献
キッズ大陸フロンタウン生田園	<ul style="list-style-type: none"> 川崎フロンターレ 三幸学園 	川崎フロンターレは「フロンタウン生田」内で三幸学園が運営する「キッズ大陸」とテナント契約を締結し、スポーツ「保育園」「学童クラブ」である「キッズ大陸フロンタウン生田園」を開園した。キッズ大陸と川崎フロンターレがお互いの強みを活かしながら作り上げていく、新しい幼児教育の場であり、川崎フロンターレのサッカープログラムなどを提供する。	<ul style="list-style-type: none"> スポーツチームの収益源の多角化 教育産業の価値向上 こどもの健やかな発達に貢献
小学校プログラミング教室	<ul style="list-style-type: none"> 鹿島アントラーズ 鹿嶋市 キラメックス 	鹿島アントラーズは、パートナー企業ユナイテッドの子会社であるキラメックスを鹿嶋市に紹介。鹿嶋市はキラメックスが運営する小中高校生向けプログラミング教室「テックアカデミージュニア」を導入した独自のプログラミング教育を開始した。アントラーズは鹿嶋市、メルカリと「地方創生事業に関する包括連携協定」を締結しており、地域貢献とともにパートナー満足度を高めるハブの役割を果たした。	<ul style="list-style-type: none"> スポンサー満足度の向上 教育産業の高度化 地域の小学生のプログラミング教育の質の向上
キッズラボ ボールパークこども園	<ul style="list-style-type: none"> 日本ハムファイターズ ファイターズ スポーツ&エンターテイメント キッズラボ 	北海道ボールパークFビレッジ内にキッズラボグループによる認定こども園を開園した。球場での園庭利用やファイターズと子供たちとの交流など、球団と提携した保育を行う。	<ul style="list-style-type: none"> スタジアム内での新サービス開発 保育産業の高度化 地域社会の将来を担う「子供」の成長に寄与
ヴォルティス 元気っず プログラム	<ul style="list-style-type: none"> 美馬市 徳島ヴォルティス 大塚製薬 	市内の認定こども園や幼稚園に通う4・5歳児を対象に、徳島ヴォルティスのコーチが運動プログラムを用いた巡回指導を実施することにより、子どもの運動習慣の定着化を図る。2020年度Sport in Life推進プロジェクトの公募事業「ターゲット横断的なスポーツ実施者の増加方策事業」に採択されている。2021年度以降は美馬市で予算化（2023年度は571万円）し、PFSで事業を継続している。	<ul style="list-style-type: none"> FPSによるスポーツへの投資促進 子どもの運動習慣の定着化
ボルテ×ソフトバンクベースボールスクール	<ul style="list-style-type: none"> ソフトバンクホークス ソフトバンクホークスジュニアアカデミー リーフラス 	ソフトバンクホークスはリーフラスが運営するベースボールスクールボルテと提携し3歳～6年生までを対象としたコラボスクールを展開。スクールの運営・展開はリーフラスがあたり、ホークスジュニアアカデミーからOB講師を派遣するほか、講師・生徒がホークス/ボルテのロゴ入りユニフォームを着用し、福岡ソフトバンクホークス公認の野球スクールとして活動を行っている。	<ul style="list-style-type: none"> スポーツチーム・スクールの価値向上
アカトレ	<ul style="list-style-type: none"> タツミンターナショナル 	「スポーツを頑張る子供たちのために」をコンセプトとした文武両道を目指す小学生から中学生向けの学習塾。J2ジュニアユースチームなどと契約し、チームに所属する子どもに対しチームの活動に合わせて授業を提供する。	<ul style="list-style-type: none"> 教育産業の高度化

NTT DATA

株式会社NTTデータ経営研究所