

成果報告書（概要版）

令和6年度「スポーツ×テクノロジー活用推進事業」

（２）スポーツ団体のビジネス拡大にむけたDX等推進支援及び人材調査事業

株式会社野村総合研究所
コンサルティング事業本部
社会システムコンサルティング部

2025年3月31日



0. 背景・目的

本事業は、下記の背景・目的のもと実施した（仕様書より抜粋）

背景

- 欧米ではスポーツが産業として拡大しており、国内のスポーツ市場においてもその可能性を有している。スポーツ産業の拡大において、スポーツにおけるテクノロジー活用は加速しており、様々なコミュニケーションツールの利用やマルチアングル配信、映像解析を活用した動画配信等の取り組みが増加している。特に配信における中継はスポーツへの関心や視聴度合いに応じた情報提供、時間、場所、デバイスの制約なく視聴が可能という利点を生かし大きな注目を集めている。
- さらに近年、スポーツ興行における顧客関連データをマーケティングに用いるだけでなく、選手個人の健康データやパフォーマンス、試合に関するデータ等を蓄積、分析し、これを競技や指導、ケガの予防などに利用したり、観客に提供して試合の魅力を向上させたりすることが以前に比べて格段に容易になる等、スポーツにおけるデータの活用可能性が拡大している。
- 上述のように、スポーツの場におけるテクノロジーやスポーツデータの活用を進めることは、スポーツ分野のDXを推進し、ビジネスとしてもサービスの高度化や新サービスの創造等、これまでのスポーツビジネスに大きな変革をもたらすことが期待されている。

目的

- このような状況をふまえ、本事業では、スポーツ団体の主たる収入の拡大可能性やスポーツの場におけるテクノロジー及びスポーツデータの活用について、国内外における現状及び優れた取組等の調査を行うとともに、スポーツ団体のビジネス拡大にむけたDX等の推進支援を行う。

0. 背景・目的

本事業は、5つのタスクで構成されており、下記で示すスケジュールの通り実施した。

実施時期		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
①スポーツ団体のビジネス拡大にむけた戦略策定支援やDX推進支援等の事務局業務													
I	テーマ・公募要領の作成	テーマ検討 公募要領・申請資料	→	★ 公募	★ 不切	★ 採択決定							
II	事業の広報・周知		→	事業の広報・周知	→								
III	事前相談業務		→	事前相談業務	→								
②対象スポーツ団体の選定													
-			→	委員選定 審査表の作成	→	事務局・スポーツ庁審査 第三者委員会							
③推進支援と進捗管理													
-			⑥の調査結果は、 適宜伴走支援に活用		→	伴走支援・進捗管理（隔週MTG）	→	→	→	→	→	→	→
④スポーツ団体の報告書及び報告会の実施													
I	手引き・事例集の作成								→	設計	→	作成	→
II	報告会の開催				→	企画準備	★ キックオフ説明会		→	企画準備	→	★ 中間報告会	→
III	報告書の作成											→	作成
⑤スポーツ人材活用推進調査													
I	国内調査					→	デスクトップ調査	→	ヒアリング調査	→	とりまとめ	→	
II	海外調査					→	デスクトップ調査	→	ヒアリング調査	→	とりまとめ	→	

1. スポーツ団体のビジネス拡大にむけた戦略策定支援やDX推進支援等の事務局業務

公募要領・エントリーシートを作成の上、NRIのHP上で応募団体を募集した。

NRIのHPにて公募を公表・周知

HPに掲載している関連資料

ニュース株主・投資家情報(IR)採用情報お問い合わせ日本語

サービス・ソリューションナレッジ・インサイト企業情報サステナビリティ

公募案内・採択結果

令和6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」(2) スポーツ団体のビジネス拡大にむけたDX等推進支援及び人材調査事業「スポーツ団体のビジネス拡大にむけたDX等推進支援事業」公募のお知らせ

事業概要公募案内説明会のご案内公募結果NEWお問合せ先・提出先

株式会社野村総合研究所は、スポーツ庁 参事官（民間スポーツ担当）からの受託事業「令和6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」(2) スポーツ団体のビジネス拡大にむけたDX等推進支援及び人材調査事業」の一環として、「スポーツ団体のビジネス拡大にむけたDX等推進支援事業」に参加するスポーツ団体を公募します。

6月20日
公募説明会①②の質問・回答を関連ファイルに公開いたしました。
これまでの公募説明会の参加状況を鑑み、公募説明会③を追加で設けました。

7月4日
公募説明会の質問・回答について、公募説明会③の内容を加え、関連ファイルに公開いたしました。

事業概要

近年、スポーツ団体においてもDXをスピーディに進めていくことが求められており、そのためには「新しいデジタルサービス」の開発だけでなく、一過性に留まらないDX戦略の策定及び「顧客体験価値向上」や「収益性向上」といった事業改革を行うためのDXの実装が必要であることが過年度調査から明らかになりました。

そこで、「スポーツ団体のビジネス拡大にむけたDX等推進支援事業」では、4者程度スポーツ団体を公募し、中長期にわたって指針とできるDX戦略の策定支援及び実装・新事業開発におけるリソース支援を提供します。

DX推進に関する課題を有しており、課題解決に向けて取り組む意志のあるスポーツ団体の方、是非ご応募ください。

公募案内

「スポーツ団体のビジネス拡大にむけたDX等推進支援事業」に参加するスポーツ団体の公募

事業参加によるメリット	- 事務局担当者による、DX推進の伴走支援 - 業務委託・外注費（最大450万円） ※ 支援スキームや支援テーマ等については、公募要領をご確認ください。
	応募申請者は、次の①から③の要件を全て満たす必要があります。 ① 日本国内のスポーツ団体（リーグ・クラブ・NF）であること ② スポーツ団体のDX推進に関する課題を有しており、DX推進を通じた収入拡大や収益性向上に取り組む意志があること ③ エントリーシートに記載した申請内容等について、事務局による問い合わせやインタビュー等に対応できること

公募要領

令和6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」
(2) スポーツ団体のビジネス拡大にむけたDX等推進支援及び人材調査事業

「スポーツ団体のビジネス拡大にむけたDX等推進支援事業」
公募要領

2024年6月



エントリーシート

スポーツ団体のビジネス拡大にむけた
DX等推進支援及び人材調査事業

エントリーシート（テーマ共通）

【記載にあたっての注意事項】

- ・字数制限は設けていませんが、作成イメージを参照の上、必ず枠内に収まるように記載してください。
- ・本エントリーシート内に別途記載がある場合を除き、別添資料の追加は認められません。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. NRI 20

エントリーシート（作例）

作成イメージ

スポーツ団体のビジネス拡大にむけた
DX等推進支援及び人材調査事業

エントリーシート（テーマ共通）

【記載にあたっての注意事項】

- ・字数制限は設けていませんが、作成イメージを参照の上、必ず枠内に収まるように記載してください。
- ・本エントリーシート内に別途記載がある場合を除き、別添資料の追加は認められません。

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. NRI 32

※各資料の詳細は、7. Appendixを参照

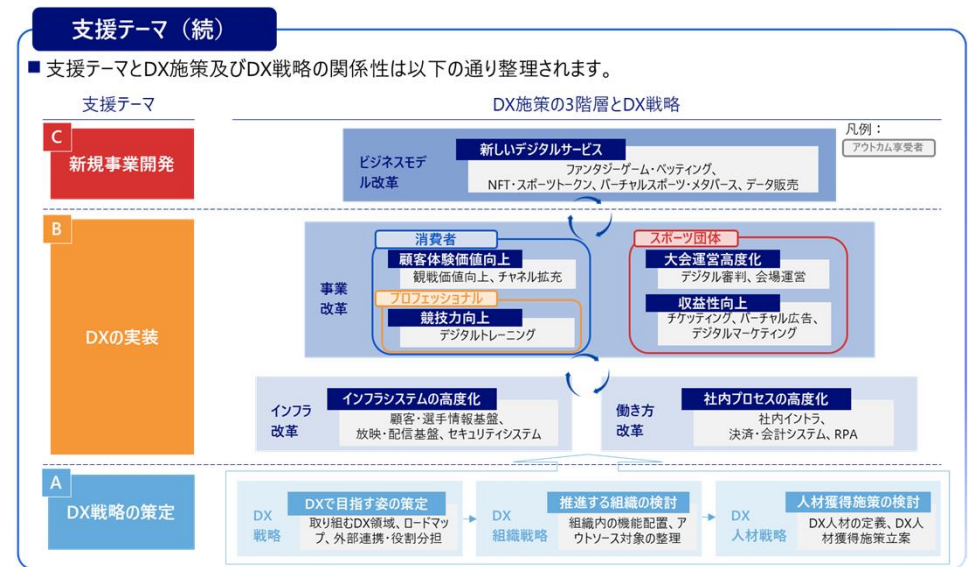
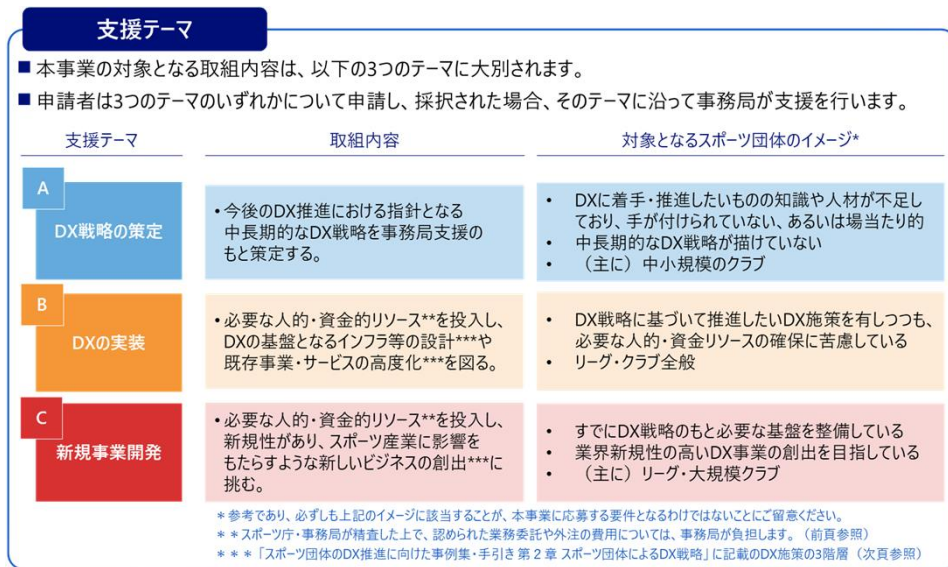
1. スポーツ団体のビジネス拡大にむけた戦略策定支援やDX推進支援等の事務局業務

公募要領では、支援テーマをA～Cの3テーマとした。

これにより、幅広く各団体のDXへの取組状況に合わせて支援が可能な設計とした。

- 過年度調査では、場当たりのDX施策に終始してしまい期待していた効果を得られていない課題意識を持つスポーツ団体が多く存在していることを把握した。
- そこで本事業では、下図に示す3つの支援テーマを設定した。スポーツ団体のDXへの取組状況に合わせて、A. 戦略策定～B. DXの実装～C. 新規事業開発と上流から下流まで支援のスコップを広げている。

支援テーマの概要



2. 対象スポーツ団体の選出

評価は、定量評価と定性評価の2点を組み合わせて実施した。定量スコアが高い順に採択するのではなく、定性評価や全体テーマバランスも加味して、最終的な採択団体を決定した

定量
評価

- 実施内容、実施体制について審査項目を設定し、申請内容をスコア化し、評価

+

定性
評価

- 定量評価項目以外に、評価すべきポイントを整理。観点としては以下を想定
 - スポーツ庁が本事業を通じて支援すべき申請内容か（組織規模・置かれている環境など）
 - 事務局による支援の必要性が高いか（自力で実施できる内容ではないか）
 - 今後のスポーツ業界におけるすそ野拡大に向けて効果的な取り組みとなり得るか
 - その他

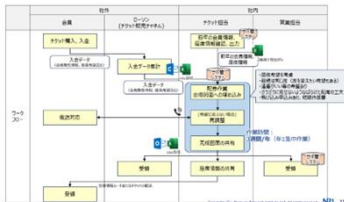
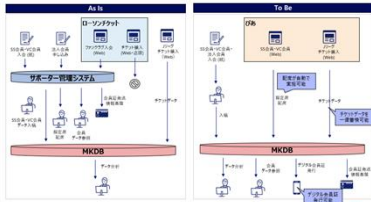
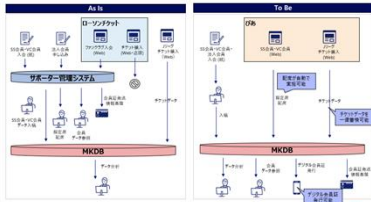
2. 対象スポーツ団体の選出 | 評価結果

第三者審査委員会での評価の結果、下記の4団体が採択されることとなった。

No	申請機関	団体 種別	組織 規模	リーグ	公募 テーマ	申請名称
1	ヴァンフォーレ 甲府	クラブ	中	J2 リーグ	A	(記載なし)
2	浦和レッズ	クラブ	大	J1 リーグ	A	マーケティング戦略及びそれに基づくDX戦略の策定
3	西武 ライオンズ	クラブ	大	NPB	B	顧客関係データのシームレスな統合管理
4	JDリーグ	リーグ	小	—	B	(記載なし)

3. 推進支援と進捗管理 | ヴァンフォーレ甲府

株式会社ヴァンフォーレ山梨スポーツクラブ

団体概要		株式会社ヴァンフォーレ山梨スポーツクラブ				
団体情報	売上規模 ※直近会計年度の売上規模	20億4,000万円	DX予算規模	200万円程度	正社員数 ※含出向社員／派遣社員等は除く	16名
事業名	現状業務状況を踏まえたデータ活用戦略策定					
事業 取組状況	将来 目指す姿	・ 自律的にDXを活用し、自社の効率的かつ収益性の高い事業運営のみならず、地域社会に対しても多大な価値を提供		課題	・ アナログな作業・重複している作業起因の社員のリソース不足 ・ 顧客情報の収集・蓄積が出来ていない	
	現状	DXによる業務効率化や試合以外での体験提供、収益拡大等を志向しているが、DX推進人員の不足を主要因とし、場当たりの取組が多い状況。		取組内容	① 業務改善（生産性向上） ・ 既存の業務棚卸 ・ 工数削減に取り組む業務の選定、削減への着手 ② データ利活用検討 ・ 顧客セグメンテーションの策定 ・ 既存のデータ基盤の状況整理、今後に向けたあるべきシステム構成の検討	
	外部連携	事業者名	NTT東日本	依頼事項	・ 現状業務棚卸のため社員へヒアリング、一覧の作成 ・ 改善・効率化すべき業務の優先順位策定 ・ 実際の改善に向けた課題抽出、支援	
	予算	450万円（税込）				
取組結果	①業務改善（生産性向上）			②データ利活用検討		
	・ 社員へヒアリングの上業務の棚卸を実施。 ・ 複雑な業務についてはワークフローを作成し、業務を可視化。 ・ コストや効果を踏まえ、改善に取り組む業務を選定、方針の検討や実際の削減に着手。 作成したワークフロー→  <td colspan="3"> ・ 今後のデータ分析へ生かすため顧客のセグメンテーションを作成。 ・ 現状のデータ基盤の状況を整理し、今後顧客データを分析・蓄積していくためのシステム構成を検討。 作成した顧客セグメンテーションイメージ↓  システム構成のAs Is・To Be ↓  </td>			・ 今後のデータ分析へ生かすため顧客のセグメンテーションを作成。 ・ 現状のデータ基盤の状況を整理し、今後顧客データを分析・蓄積していくためのシステム構成を検討。 作成した顧客セグメンテーションイメージ↓  システム構成のAs Is・To Be ↓ 		

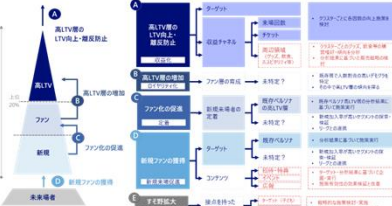
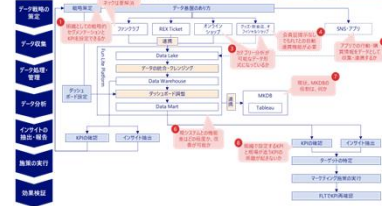
3. 推進支援と進捗管理 | 西武ライオンズ

株式会社西武ライオンズ

団体概要		株式会社西武ライオンズ								
団体情報		売上規模 ※直近会計年度の売上規模		164億円	DX予算規模		5億円程度	正社員数 ※含出向社員／派遣社員等は除く		139名
事業名		顧客利便性向上・データ分析のためのシステム戦略策定								
事業 取組状況	将来 目指す姿	シームレスな顧客体験価値の実現 （継続的なデータ分析とカスタマー・エクスペリエンスの構築）			課題		顧客の利便性低下 データ活用の遅滞（顧客のデータを活用した最適なサービス設計等）			
	現状	コンシューマ領域におけるシステムについて、個別最適を前提に構築されており、お客様の利便性低下、データ活用の遅滞が顕在化している			取組内容		① 顧客利便性向上のためのシステム改修案検討 ② 既存データを用いたデータ分析 - 顧客セグメンテーションの検証 - 高LTV層の特徴分析 - データ分析を実現するためのデータ基盤検討			
	外部連携	事業者名	NRI(データアナリストチーム)		依頼事項		顧客データ内容分析、示唆出し 今後のデータ分析自走化・高度化に向けたデータ構造やシステム構成の改善点検討・提案			
		予算	450万円（税込）							
取組結果	①顧客利便性向上				②データ分析					
	現行の顧客体験におけるユーザビリティ課題を整理の上、課題感の大きかった入場時のチケット・会員証認証をテーマとして選定し、システム改修案を検討。				既存で定義していたセグメントの検証、高LV層のクラスタリングによる特徴分析 今後継続的にマーケティングを実施していくためのあるべきデータ基盤の検討					
	改めて検討した チケット認証・ 来場登録のフロー→				高LTV層のクラスタリング結果↓ 今後のあるべきデータ基盤・分析フロー↓					

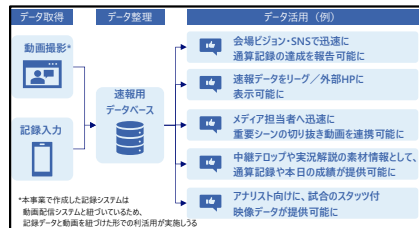
3. 推進支援と進捗管理 | 浦和レッズ

浦和レッドダイヤモンドズ株式会社

団体概要		浦和レッドダイヤモンズ株式会社				
団体情報	売上規模	103億8,400万円	DX予算規模	1,000万円程度	正社員数	65名
	※直近会計年度の売上規模					
事業名		デジタルマーケティングの高度化と、実行に向けた組織・人材戦略の検討				
事業取組状況	将来目指す姿	・ 明確な戦略のもと、データを活用した戦略的なマーケティング施策が効果的・効率的に実施されていること、さらにそれが可能な組織・人材の体制を構築していること		課題	・ 指針となるデジタルマーケティング戦略の不在 ・ デジタルマーケティング戦略を推進するための組織・人材戦略の不在	
	現状	・ ファンクラブ会員データ分析の停滞による、限定的なマーケティング施策 ・ データ分析を主導できない組織・人材体制			取組内容	① データマーケティングの高度化 ・ データの収集・管理・分析の現状把握とデータ基盤の整備方針の検討 ・ ファンクラブ会員の分析とセグメント化とマーケティング戦略の策定 ② データ業務に係る組織・人材戦略 ・ データマーケティング業務の推進体制の検討 ・ 推進体制における具体的な業務フローや役割分担の策定
	外部連携	事業者名	NRI(データアナリストチーム)	依頼事項		・ 浦和レッズより提供されたファンデータの分析・示唆出し ・ 今後のデータ分析の自走化・高度化を見据えた改善点の提示・提案
	予算	450万円（税込）				
取組結果	①データマーケティングの高度化			②データ業務に係る組織・人材戦略		
	・ 既存データを受領した上で、高LTV層の特定・クラスタリングを実施 ・ その結果を基にカスタマージャーニーを描きデータマーケティング戦略を策定			・ ①で描いたデータマーケティング戦略の実装に向けて理想的な組織体制と人材、さらには業務フロー等を策定		
高LTV層のクラスタリング結果↓		マーケティング戦略の方向性↓				
						
理想的な組織体制図の策定↓		理想的な業務フローとボトルネック↓				
						

3. 推進支援と進捗管理 | 日本女子ソフトボールリーグ機構

日本女子ソフトボールリーグ機構

団体概要		一般社団法人日本女子ソフトボールリーグ機構						
団体情報		売上規模 ※直近会計年度の売上規模		4億3,000万円	DX予算規模	7,000万円程度	正社員数 ※含出向社員／派遣社員等は除く	2名
事業名		システムを活用した記録業務の高度化とスタッズデータの利活用検討						
事業 取組状況	将来 目指す姿	・ 自社媒体やメディアなどへの迅速な 情報提供、またファン拡大への活用に 繋げられる状態			課題	・ 試合記録データ取得のデジタル化 ・ 試合記録データ活用に関するアイデア蓄積		
	現状	・ 試合記録データは、各地域の協会組織に 所属するボランティアが紙に記入する形で あり、利活用が難しい ・ 効果的な試合記録データ活用に関する 知見・アイデアが不足している			取組 内容	① 速報用記録システム実装に向けたシステム構築・環境整備 ・ ボランティアの方々にとって「使いやすさ」が担保された記録システムの構築 ・ 次年度以降の実装に向けた環境整備 ② スタッズデータの利活用方策検討 ・ スタッズデータの利活用を通じた、既存ファン向け顧客体験価値向上施策の検討・実証 ・ スタッズデータ活用方針の検討		
	外部連携	事業者名	株式会社エス・アイ・ジェイ		依頼事項	・ （スタッズデータの利活用も含めた）実証の実施にかかる支援 ・ 実証を踏まえた改善にかかる支援 ・ 実証推進打ち合わせへの参加		
	予算	450万円（税込）						
取組結果	①速報用記録システム実装に向けたシステム構築・環境整備				②スタッズデータの利活用方策検討			
	・ ボランティアの方々にとって使いやすい記録システムを構築 ・ 次年度以降の実装に向けた環境整備に着手 作成したシステムの ユーザインタフェース→ 				・ スタッズデータに対するファンの需要があることを確認 ・ 他団体の取組を参考にしながら、データ利活用イメージを整理 スタッズデータの需要 検証に用いたチラシ→  整理したデータ利活用イメージ↓ 			

4. スポーツ団体の報告書及び報告会の実施 | スポーツ団体のDX推進に向けたシンポジウム2025

シンポジウムは、下記のチラシ等を活用して広く周知し、
事前登録は150名程度、当日は100名を超える参加者にご参加いただいた

スポーツ団体のDX推進に向けた シンポジウム2025 @ONLINE

2025/3/7 金 15:00 - 17:00

参加無料

▼参加申込リンク

<https://questant.jp/q/YQL9DOYN>

▼参加申込QR



背景・目的

- 第3期「スポーツ基本計画」では、政策目標の一つとして「スポーツ界におけるDXの推進」が掲げられています。この目標のもと、先進技術を活用したスポーツの新たな実施形態の拡大や、デジタル技術を活用した革新的なビジネスモデルの創出など、スポーツの成長産業化が目指されています。
- これを受けスポーツ庁では、スポーツ団体のDX推進を支援するための政策を展開してまいりました。今年度実施している「スポーツ団体のビジネス拡大に向けたDX等推進支援事業」では、DXに取り組むスポーツ団体への伴走支援を行うとともに、調査研究を通じて得られた知見を基に手引き・事例集の作成を進めています。
- このたび、これらの成果をスポーツ産業に関わる皆様と共有することを目的に、本シンポジウムを開催する運びとなりました。本シンポジウムでは、スポーツ界におけるDX推進の最新動向や具体的な事例をご紹介します。今後の可能性について議論を深める場としたいと考えております。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

対象者

- スポーツ団体の皆様
- スポーツ団体の経営に係る民間事業者の皆様
- スポーツ団体を支える行政・関係機関の皆様

登壇者

▼DX推進に取り組むスポーツ団体

埼玉西武ライオンズ



浦和レッドダイヤモンズ



ヴァンフォーレ甲府



JDリーグ



▼モデレーター

野村総合研究所

当日のプログラム

15:00～	開会挨拶	・ スポーツ庁
15:10～	スポーツ団体によるDX推進の重要性とポイント	・ 野村総合研究所
15:30～	スポーツ団体のDX推進事例 ※発表後、質疑応答あり	・ 埼玉西武ライオンズ ・ 浦和レッドダイヤモンズ ・ ヴァンフォーレ甲府 ・ JDリーグ
16:50～	閉会挨拶	・ スポーツ庁

5. スポーツ人材活用促進調査

調査としては、大きく4つのテーマについて調査を実施した。

詳細な調査結果については、それぞれ各別添報告書をご参照いただきたい。

調査タスク①国内調査

調査タスク②海外調査

調査タスク③定点調査

目的

- DX推進の初期段階におけるポイントを明らかにする
- スポーツ団体に求められるDX機能毎に、連携可能な外部リソースを整理し、コンタクトできる形で提供する

- 日本を代表するスポーツ団体にとっても参考となるようなDX戦略（人材・組織戦略を含む）を導出する

- 本事業の効果を測定し、今後の事業実施方針に活かす

実施内容

1：DX戦略調査

先進的な取組のリストアップ

戦略・基盤構築期の
DX推進事例調査

先進事例の聴取

事例ヒアリング調査

とりまとめ

事例の作成
手引きの作成

2：支援事業調査

省庁支援事業のリストアップ

省庁支援事業の
デスクトップ調査

省庁支援事業 リストの作成

リストへの
落とし込み

リストの精査
(省庁確認)

先進的な取組のリストアップ

既存事業高度化
事例のデスクトップ調査

先進的な取組を実現したDX戦略の聴取

既存事業高度化
事例のヒアリング調査
(4件程度)

事例集の作成

既存事業高度化
事例集の作成

アンケート調査設計

アンケート調査
設問項目の設計

アンケート調査
画面の設計

アンケート調査実施

JTL・NPBへ
アンケート調査依頼

アンケート調査分析

アンケート調査結果の
分析

事業効果の測定・
次年度事業検討

手引き・事例集に記載

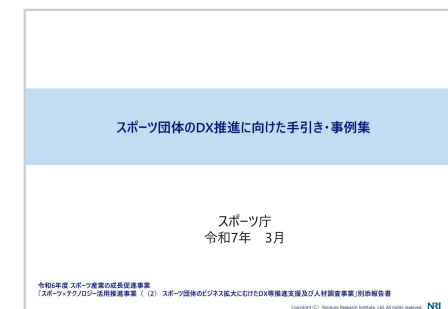
別添報告書としてとりまとめ

5. スポーツ人材活用促進調査

①-1：DX戦略調査では、下図に示す9団体（伴走支援団体除く）にヒアリングを実施。
聞き取った内容は、別添報告書の手引き・事例集に反映した。

ヒアリング先

規模	類型	DX人材 確保手法	調査団体 (★印は昨年度調査団体)	競技	ヒアリング実施状況
大規模 スポーツ団体	クラブ	①関連会社 (ネット系)	横浜DeNAベイスターズ	野球	実施済
	リーグ	③内製化	★Jリーグ	サッカー	実施済
	クラブ	③内製化	★埼玉西武ライオンズ	野球	—（伴走先）
		②外部連携	浦和レッドダイヤモンズ	サッカー	—（伴走先）
中規模 スポーツ団体	クラブ	①関連会社 (ネット系)	FC東京	サッカー	実施済
		③内製化	★川崎フロンターレ	サッカー	実施済
	クラブ	②外部連携	ヴァンフォーレ甲府	サッカー	—（伴走先）
小規模 スポーツ団体	クラブ	②外部連携	鎌倉インターナショナル	サッカー	実施済
		①関連会社 (その他)	東芝ブレイブルーパス東京	ラグビー	実施済
		②外部連携	熊本ヴォルターズ	バスケット	実施済
		①関連会社 (その他)	サントリーサンバーズ大阪*	バレー	実施済
		③内製化	佐賀バルナーズ	バスケット	実施済
	リーグ	②外部連携	日本女子ソフトボールリーグ	ソフトボール	—（伴走先）



①-2：支援事業調査では、下図プロセスに則り、スポーツ団体がDXに活用し得る支援事業を探索。特定した支援事業は、別添報告書の手引き・事例集にリスト・概要として記載した。

調査プロセス

手法

概要

支援事業の ロングリスト化

- デスクトップ調査

- ・ 企業・団体等がIT・DX等の導入に活用できる支援事業を幅広くリストアップ
- ・ 中央省庁所管の支援事業に加え、47都道府県については、地方に存在する行政等の支援事業も拾えるように善処する（網羅が保証できるものではない点に留意）

支援事業の ショートリスト化

- メール照会

- ・ ロングリストを対象に所管組織へスポーツ団体の利用可否・利用実績・（実績がある場合には）事例の照会をかける
- ・ 利用化となった支援事業については、ショートリストとして取りまとめる
- ・ 窓口がない事業は電話にて照会中

ショートリストの 詳細確認

- 目視確認
- (必要に応じて)
ヒアリング調査

- ・ ショートリストの支援内容・支援支援対象を目視で確認し、詳細を把握
- ・ スポーツ団体への情報発信に必要な事項をとりまとめる

資料化

- 資料作成

- 上記の情報をスポーツ団体が参照しやすい形に工夫して、資料としてとりまとめる（DXプロセスごと、団体属性ごと等のインデックス作成を想定）
- 支援事業の使用難易度についても可能な範囲でラベリングを想定

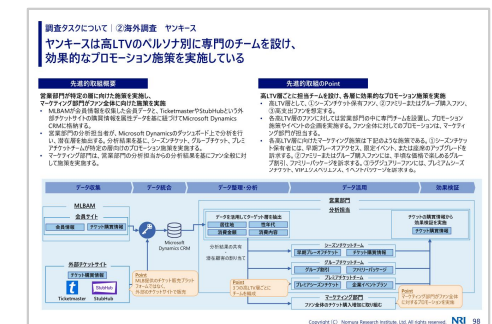
[illegible][illegible]

5. スポーツ人材活用促進調査

②海外調査では、下図の調査目的ごとに対象団体・調査項目を設定。 聴取した内容を基に事例を作成し、別添報告書の手引き・事例集に掲載した。

調査概要

調査目的	<u>データ活用を通じたパーソナライズドマーケティング</u> - データ活用を行う上でのデータ管理システムの発展経緯 - データ分析の内容と、データ分析を基にした施策の内容と効果測定状況	<u>DX推進における組織戦略・人材戦略</u> - データ活用・DX推進を進める上での組織構造、機能配置、人材構成 - 上記、組織体制と機能運用に必要な人材の確保・育成方法	<u>スタッツデータを活用した情報発信</u> - 公式記録業務とスタッツデータを通じた顧客体験高度化の親和性 - スタッツデータの活用状況、ユースケース										
調査対象団体候補	<table> <tr> <td data-bbox="185 724 389 916">サンフランシスコ・ジャイアンツ</td><td data-bbox="389 724 1128 916"> - 過去のデータやリアルタイムの分析を用いて、特定の試合の需要を予測し、チケット価格を調整。また、ファンの購入履歴などの行動を分析し、個別化されたオファーを提供 - 上記により平日や人気のない試合でも高い来場者数を確保しチケット収益も増加 - 顧客関係管理システムをクラウド化するか、現在、検討している </td></tr> <tr> <td data-bbox="185 916 389 995">ニューヨーク・ヤンキース</td><td data-bbox="389 916 1128 995"> - 高度な顧客関係管理システムを活用して、個別化されたマーケティングを実施 - ファンのロイヤリティが向上し、特にリピーター購入の増加が見られる </td></tr> <tr> <td data-bbox="185 995 389 1123">マンチェスター・シティ</td><td data-bbox="389 995 1128 1123"> - 各ファンが生み出す生涯価値を高めることに焦点を当て、高度にターゲティングされたマーケティングキャンペーンを実施 - 高価値を生み出すファンを特定し、ターゲットを絞ったオファーを提供することで、マンチェスター・シティは収益機会を最大化している </td></tr> <tr> <td data-bbox="185 1123 389 1203">FCバルセロナ</td><td data-bbox="389 1123 1128 1203"> - ソーシャルメディアのやり取り、商品購入、チケット販売などを基に、詳細なファンプロフィールを作成し、ターゲティングを実施 </td></tr> </table>	サンフランシスコ・ジャイアンツ	- 過去のデータやリアルタイムの分析を用いて、特定の試合の需要を予測し、チケット価格を調整。また、ファンの購入履歴などの行動を分析し、個別化されたオファーを提供 - 上記により平日や人気のない試合でも高い来場者数を確保しチケット収益も増加 - 顧客関係管理システムをクラウド化するか、現在、検討している	ニューヨーク・ヤンキース	- 高度な顧客関係管理システムを活用して、個別化されたマーケティングを実施 - ファンのロイヤリティが向上し、特にリピーター購入の増加が見られる	マンチェスター・シティ	- 各ファンが生み出す生涯価値を高めることに焦点を当て、高度にターゲティングされたマーケティングキャンペーンを実施 - 高価値を生み出すファンを特定し、ターゲットを絞ったオファーを提供することで、マンチェスター・シティは収益機会を最大化している	FCバルセロナ	ソーシャルメディアのやり取り、商品購入、チケット販売などを基に、詳細なファンプロフィールを作成し、ターゲティングを実施		<table> <tr> <td data-bbox="1128 724 1240 1203">MLB</td><td data-bbox="1240 724 1597 1203"> - 公式記録は、MLBのコンピュータプログラムを入力する形式（≒公式記録が電子化されている）となっている模様。 - 公式記録員は記者席から基本的に1名体制で記帳を行っているが、リーグに公式記録員をサポートする人材・組織があり、チャットツールで適宜助けを求めることができる - 他方、顧客体験高度化に向けたスタッツデータ活用の観点では、MLB.com等に連携するデータはStringer（公式記録員とは別で、MLBAM（MLBアドバンストメディア）社の所管）がデジタル入力で連携している </td></tr> </table>	MLB	- 公式記録は、MLBのコンピュータプログラムを入力する形式（≒公式記録が電子化されている）となっている模様。 - 公式記録員は記者席から基本的に1名体制で記帳を行っているが、リーグに公式記録員をサポートする人材・組織があり、チャットツールで適宜助けを求めることができる - 他方、顧客体験高度化に向けたスタッツデータ活用の観点では、MLB.com等に連携するデータはStringer（公式記録員とは別で、MLBAM（MLBアドバンストメディア）社の所管）がデジタル入力で連携している
サンフランシスコ・ジャイアンツ	- 過去のデータやリアルタイムの分析を用いて、特定の試合の需要を予測し、チケット価格を調整。また、ファンの購入履歴などの行動を分析し、個別化されたオファーを提供 - 上記により平日や人気のない試合でも高い来場者数を確保しチケット収益も増加 - 顧客関係管理システムをクラウド化するか、現在、検討している												
ニューヨーク・ヤンキース	- 高度な顧客関係管理システムを活用して、個別化されたマーケティングを実施 - ファンのロイヤリティが向上し、特にリピーター購入の増加が見られる												
マンチェスター・シティ	- 各ファンが生み出す生涯価値を高めることに焦点を当て、高度にターゲティングされたマーケティングキャンペーンを実施 - 高価値を生み出すファンを特定し、ターゲットを絞ったオファーを提供することで、マンチェスター・シティは収益機会を最大化している												
FCバルセロナ	ソーシャルメディアのやり取り、商品購入、チケット販売などを基に、詳細なファンプロフィールを作成し、ターゲティングを実施												
MLB	- 公式記録は、MLBのコンピュータプログラムを入力する形式（≒公式記録が電子化されている）となっている模様。 - 公式記録員は記者席から基本的に1名体制で記帳を行っているが、リーグに公式記録員をサポートする人材・組織があり、チャットツールで適宜助けを求めることができる - 他方、顧客体験高度化に向けたスタッツデータ活用の観点では、MLB.com等に連携するデータはStringer（公式記録員とは別で、MLBAM（MLBアドバンストメディア）社の所管）がデジタル入力で連携している												
調査項目	- 現在、プロフィール化した顧客情報を基にどのような分析を行っているか - 上記を基にしたキャンペーンで成果が出たものとしてどのようなものがあつたか - 複数チャネルから得られる顧客情報をどのように統合し、プロフィール化しているか - 上記を実現するデータ管理システムは、どのように発展させてきたか	- データ活用・DX推進を進める上での組織構造、機能配置、人材構成はどうなっているか - 上記組織戦略を検討する上での工夫・ポイントは何か - DX着手期においてどのように組織を発展させてきたか - DX改革に必要な専門人材をどのように確保・育成してきたか	- 公式記録とMLB.com等に連携されるデータの関連性はどのようにになっているか - スタッツデータをどのように活用しているか - 具体的に、過去データを参照する際の観点はどのように出しているのか										

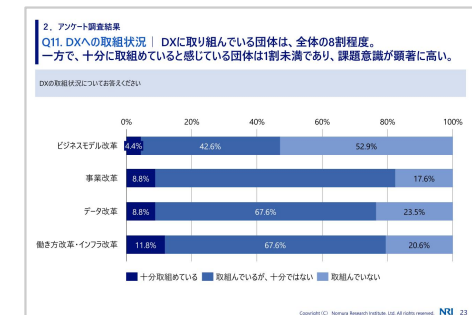


5. スポーツ人材活用促進調査

③ 定点調査では、昨年度の調査項目をベースとしつつ、今年度はデータ分析に係る観点を追加。最終的には68団体からの回答を収集した。

調査概要

目的	- スポーツ団体のDXの取組状況の実態を把握すること - スポーツ団体のDX推進におけるボトルネックを明らかにすること
調査対象	- スポーツ団体（353団体） ✓ リーグ：日本トップリーグ連携機構への加盟12リーグ＋日本野球機構（2リーグ） ✓ クラブ：上記リーグに属するクラブチーム
調査方法	- Webアンケート調査 - 設問項目数は、25問 - 共通リンクを発行し、各団体の法人番号でログイン回答する方法（途中保存可）
調査期間	2025年2-3月
発出方法	<pre>graph LR; A[スポーツ庁] -- 依頼 --> B[日本トップリーグ連携機構]; A -- 依頼 --> C[日本野球機構]; B -- 依頼 --> D[リーグ]; B -- 依頼 --> E[クラブ]; C -- 依頼 --> F[球団]; D -- 回答 --> A; E -- 回答 --> A; F -- 回答 --> A</pre>



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!