

「トライアスロン＝健康スポーツ計画」経営基盤強化事業

事業実施の背景・課題、目標

競技団体の役割は「選手強化」と「大会運営」が中心ととられがちであるが、競技の「普及」こそが重要な使命の一つである。社会課題である「運動習慣と健康的な社会」の実現に向け、日常生活の中にスポーツを親しむ環境構築の推進が社会から求められている。競技団体の持つ価値を明確にしたビジョンを策定し、DX・デジタルプラットフォームを軸とした普及カスタマーサービスを実行し、中央競技団体の組織基盤強化のロールモデルとなることを目指す。

本事業における具体的な取組内容

「トライアスロン＝健康スポーツ計画」だれもが生涯スポーツとして健康的にトライアスロンを楽しむ 世界の実現

「デジタルプラットフォーム」×「地域リージョン・都道府県」を軸に「大会・イベント」×「日常習慣」を掛け合わせ、スポーツ習慣のマネタイズ（顧客基盤を活用したマーケティングセールス、大会・イベント事業収益）仕組み構築を目指します。



「トライアスロン＝健康スポーツ計画」経営基盤強化事業

令和6年度の取組内容・進捗・成果・課題

1 中長期戦略に基づく顧客価値向上策の推進（デジタルプラットフォーム開発/カスタマーマーケティング）

基本施策1 中長期戦略に基づく地域リージョンとクラブを軸とした顧客価値向上策の推進

基本施策2 デジタルプラットフォームの開発推進/機能拡充とカスタマーマーケティング

実施事項

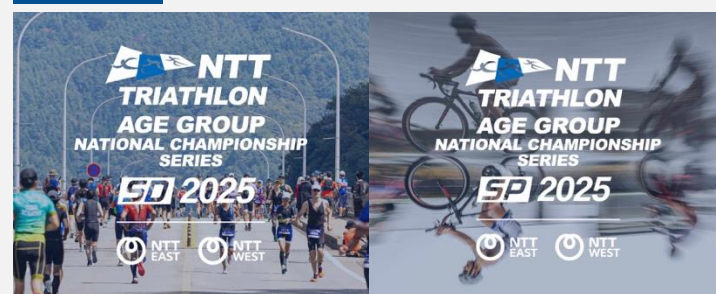
- ①戦略構築：専門ディレクター（全体統括/普及コミュニティ統括/マーケティング）3名の配置
- ②システム構築：プラットフォームシステム開発/サーバー構築
- ③サービス構築：クラブサポートプログラム、大会ランキングポイントサービス

CASE 1



コミュニティ向けのイベントや、SNS等を通じた情報発信を通して、クラブ・コミュニティの価値向上を実現。顧客ロイヤリティを強化

CASE 2



地域を軸とした参加機会を構築。全国の10代～90代を年代別ランキング化し、デジタルプラットフォームを活用し、顧客毎のポイントサービスを実施

成果・課題

普及に特化した【戦略・戦術】の周知を行い、顧客視点型の【収益強化策】の推進を行うことができ、顧客数と顧客接点機会の「数」を増やすことと、顧客エンゲージメント向上施策で「質」を高めるために、【リアル】の参加機会として地域加盟団体と連携した大会サービスの推進と、【デジタル】を活用した顧客基盤であるデジタルプラットフォームの構築を行い、顧客視点での収益強化を目指し、戦略に基づくシステム基盤構築体制が整ったことが大きな成果となった。

2 DX業務体制の構築

基本施策3 外部専門家の支援を受け、検証を経てクラウド型の会計・経費管理基盤の構築

成果・課題

- ・ デジタルプラットフォーム施策と連動し、クラウドサービスの統一利用によるコスト削減を実現。経費精算や会計管理、契約・人事労務データのデータベース化により、事務局基本機能の基盤を確立。
- ・ 会計管理の改善で予実管理とキャッシュフローの可視化が進んだ一方、労務管理は運用フローと制度の検証が継続課題であり、さらなるバックオフィスのシステム化推進が必要。

「トライアスロン＝健康スポーツ計画」経営基盤強化事業

本事業の成果目標・KPIの達成状況

成果目標

「トライアスロン＝健康スポーツ計画（健康スポーツ×DX×地域創生）」の実現
中長期計画/戦略・戦術の地域への浸透と事業機会の創出

KPI

【収益化】健康スポーツ・社会貢献を基軸としたマーケティング収入（前年比+10%）
【顧客数・事業数】地域大会への参加者数（前年対比+10%）、出場率（前年対比+10%）、大会参画数（前年対比+10%）

マーケティング収入



751百万円

前年対比：+18%

* 2024年度決算

大会出場人数（エイジNCS）



2.4万人

前年対比：+20%

* 2024年エイジグループランキング出場選手数

出場率（一人あたりの出場数）



平均 **1.8**回/年

前年対比：+0%

* 2024年エイジグループランキング一人あたりの出場回数平均

健康スポーツ＝社会貢献事業



360事業

47都道府県/3カ年述べ数

* 高齢者向けゆるゆる事業、こども向け事業、環境保全事業の延べ数

大会参画数（エイジNCS）



64大会

前年対比：+16%

* 2024年エイジグループランキング参画大会数

クラブサポートプログラム参画数



80クラブ

2024年度新規制度

* 2024年クラブサポートプログラム参画クラブ

本事業を通じて感じた成果、課題等

- 「健康＝生涯スポーツ」という本競技の持つ価値 × 地域創生 × DX を掛け合わせ トライアスロン競技の価値の最大化に向けた施策を推進できたことは大きな成果。
- 経営基盤強化に向けKPIを分解し、それぞれに施策を展開していくことは極めて重要。
- 事業数/イベント数と大会参加人数/出場率/クラブ数など顧客接点機会と顧客数を掛け合わせ事業を拡大してマネタイズしていくこと、競技団体が持つ権利/資産を活用したマーケティング施策を継続して推進することが需要課題。
- 攻め（事業企画/マーケティング施策）と守り（ガバナンス/バックオフィスの効率化）を掛け合わせ、NF経営基盤の強化が必須。

「トライアスロン＝健康スポーツ計画」経営基盤強化事業

本事業を踏まえた将来的な構想

「トライアスロン＝健康スポーツ計画」 だれもが生涯スポーツとして健康的にトライアスロンを楽しむ 世界の実現

「デジタルプラットフォーム」×「地域リージョン・都道府県」を軸に「大会・イベント」×「日常習慣」を掛け合わせ、スポーツ習慣のマネタイズ（顧客基盤を活用したマーケティングセールス、大会・イベント事業収益）仕組み構築を継続して推進してまいります。



サービス利用者

選手

ファン

大会運営者

審判

ボランティア

自治体

Triathlon Digital Platform

マイページで大会参加ログ・ポイントランキング掲載顧客毎の情報配信・連携サービスの推進

会員情報

大会記録/エントリー

イベント参加履歴

購買履歴

コミュニティログ

練習/健康ログ

周辺産業
データ提供・連携
データ販売

大学
研究機関

メーカー

協賛企業

他競技団体

自治体

医療・福祉

Triathlon DX -業務基盤構築-

Triathlon Strategic Plan

中長期戦略の策定 -地域連携/普及特化型/顧客視点-

#メンバーシップ制度強化 #コア層＝ロイヤリティ向上 #ライト層・関心層＝きっかけづくり・離脱防止 #みる #ささえる #あつまる

Triathlon SDGs #スイム・バイク・ラン #自然環境への配慮 #オリパラ一体 #生涯スポーツ #健康効果 #社会貢献