



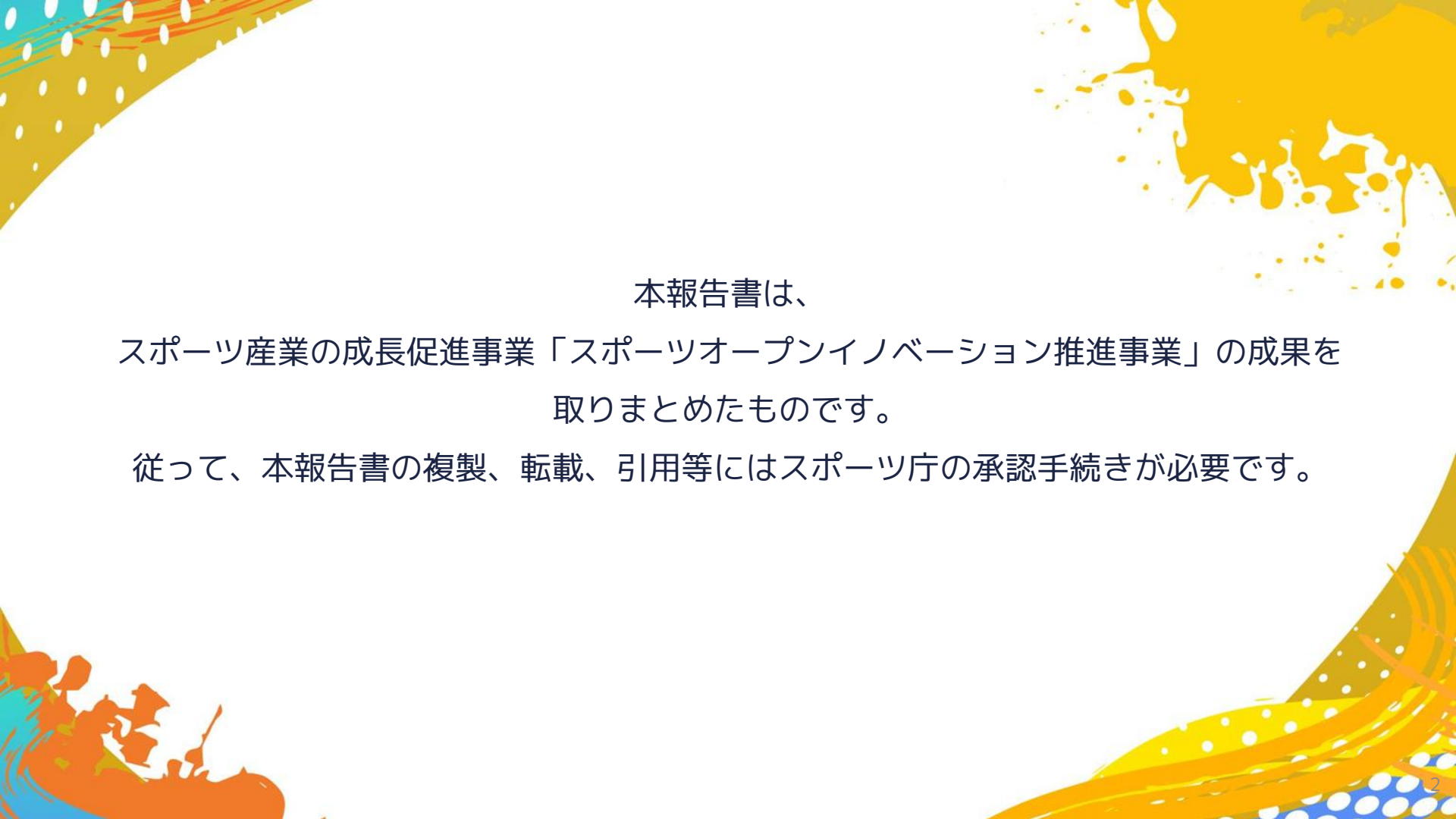
eiicon

SPORTS OPEN INNOVATION BUSINESS DEVELOPMENT 2025

“スポーツに挑戦する”から
“スポーツで挑戦する”社会へ。

令和7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」事例集

2026.03.24 株式会社eiicon



本報告書は、
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」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。

#1 SOIPの概要

SOIPの概要

Sports Open Innovation Platform (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推進によりスポーツ市場を拡大



2030年までにスポーツ産業の発展・スポーツ市場規模
15兆円の達成を目指している

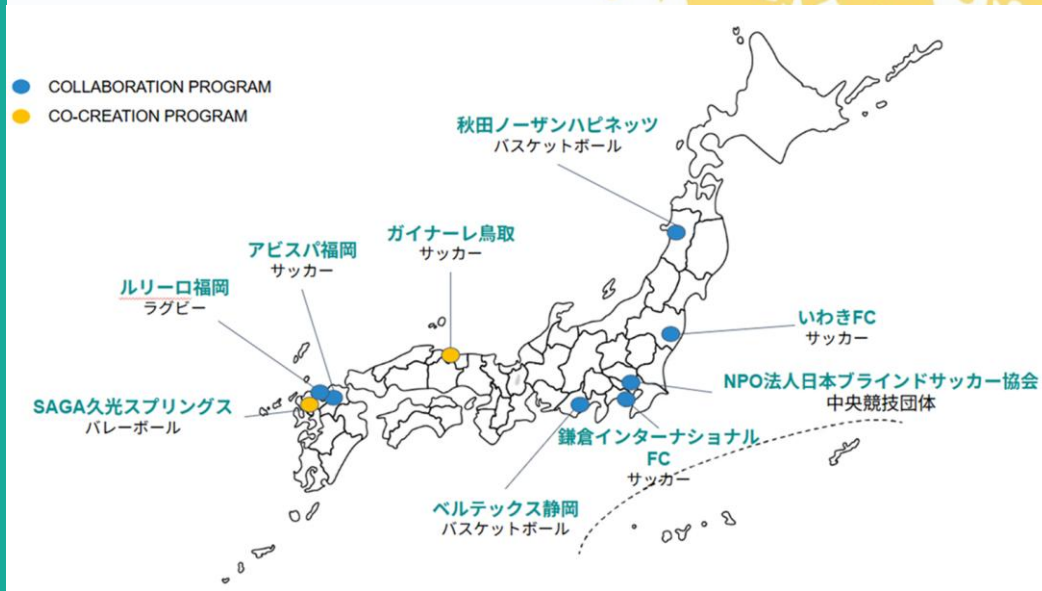
今年度のSOIP概要



スポーツ×○○で新たなビジネスを創出

「スポーツ×○○」により、価値あるスポーツビジネスが開発され、
新たな価値がスポーツ産業・社会へインパクト拡大することに挑戦

今年度参画した団体



すでにパートナー企業がいる団体を「COLLABORATION PROGRAM」
 新たにパートナー企業を募集する団体を「CO-CREATION PROGRAM」とした

#2 9の共創プロジェクトの事例集

既存ビジネスの拡大 (1→10)



©avispa fukuoka



©2016 IWAKI FC



既存ビジネスの拡大
(1→10)

スポーツ×防災

アビスパ福岡が防災ハブに。 災害対策モデルAvispastyleを確立



©avispa fukuoka

アビスパ福岡



東京海上日動

東京海上日動火災保険株式会社

アビスパ福岡が防災ハブに。災害対策モデルAvispastyleを確立



スポーツ団体が取り組んだ背景

スポーツクラブは、地域の方々に支えられ続けています。
地域、サポーター、仲間を絶対に守りたい！安心・安全な街づくりに努めたい！という想いから立ち上げ。

スポーツ団体のアセット

プロモーション、マーケティング / 市民とのタッチポイント創出

共創事業概要（サービス・ソリューション）

- 行政データと市民投稿を活用し、避難所から観光・多言語・音声ガイドまで網羅した双方向型の防災MAPを開発
- 体験型「防災教育×サッカー教室」の実施で小中学生に向けた「防災意識向上」
- 企業の防災活動を可視化し、防災事業を軸とした新たなビジネスモデルと社会貢献の形を構築

パートナー企業の事業概要・事業領域・技術

損害保険事業および、学校教育の現場における防災教育事業。

パートナーのアセット

防災教育のノウハウ、コンテンツ開発



アビスパ福岡が防災ハブに。災害対策モデルAvispastyleを確立



実証内容

「サッカー教室×防災教育」のパッケージ化と、行政・企業情報を一元化した「デジタル防災MAP」の共同開発

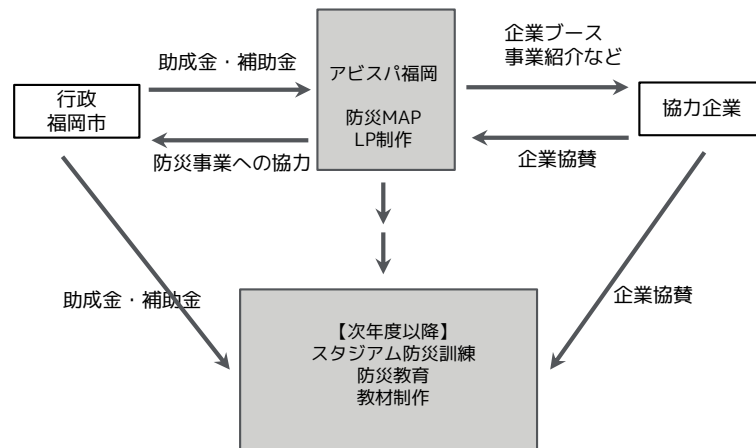
創出する価値

子ども・家族層を起点とした「地域防災意識」の向上と、参画企業の社会貢献を可視化する共創基盤の提供

今後の展望

- 行政の防災訓練への参画や学校教育への導入、スタジアムを拠点とした持続的な「防災ハブ」モデルの確立
- 学校教育に入り込み、家庭での会話やコミュニティでの会話で防災を意識する社会づくりを行う
- そして、アビスパ福岡（スポーツクラブ）が地域にある意義をもっと意識づけしていき、その中で、地域の方から求められる存在としてあり続ける

ビジネススキーム



既存ビジネスの拡大
(1→10)

スポーツ×IT活用

視覚障がい者の外出機会拡大へ、 ITと福祉を融合したサービスを開発



NPO法人 日本ブラインドサッカー協会



SonicGarden 

株式会社ソニックガーデン

視覚障がい者の外出機会拡大へ、ITと福祉を融合したサービスを開発



スポーツ団体が取り組んだ背景

視覚障がい者の外出機会を創出する機会を創出、拡張したい。
ガイドヘルパー不足の解消が不可欠。

スポーツ団体のアセット

「ブラインドサッカー®」の商標を公式に管理・運用。ブラインドサッカーの特性を活かした 企業研修・学校教育向けプログラム。
同行援護サービス・養成研修。

共創事業概要（サービス・ソリューション）

- 「ミートミックス」のIT基盤・業務基盤を整備し、全国展開可能なモデルへ
- 東京開催の資格取得研修への宿泊交通費支給を行うことで、地方クラブチームの研修参加を促し、地域単位でヘルパーを増やす仕組みを構築
- サービスの利用時間に応じて、利用者の指定した全国のブラインドサッカークラブへ寄付される寄付金システムを運用

パートナー企業の事業概要・事業領域・技術

ソフトウェア開発、Webシステムの企画・開発・保守運用事業を展開。

パートナーのアセット

ミートミックスを含め、JBFAの各種システムの開発・保守・運用





実証内容

同行援護サービスの地方展開のため、
仙台・島根・那覇・札幌と全国拡張に向けたIT・業務基盤の整備

創出する価値

「視覚障がい者の外出機会創出」と「地域クラブの財源確保」を両立するエコシステムの提供

今後の展望

- 地方での成功モデルを全国クラブへ横展開し、持続可能な「スポーツ×福祉」インフラを確立。
- 全国どこでも視覚障がい者が安心して外出でき、その行動が同時にスポーツ振興を直接的に支える「多数対多数」の持続可能なプラットフォームへ。

ビジネススキーム

■選手、保護者、スタッフ、団体、皆さまにメリットのある取り組み



- ◆選手の自由な外出、保護者様の負担軽減、団体様への寄付金収入、スタッフ/関係者様の資格取得支援および給与収入。

既存ビジネスの拡大
(1→10)

スポーツ×IT活用

スポーツ×人流分析で地域課題を解決する スタジアム運営を実現



スポーツ×人流分析で地域課題を解決するスタジアム運営を実現



スポーツ団体が取り組んだ背景

スタジアム周辺の駐車場混雑の顕在化により近隣住民から交通渋滞等に関する不安の声が上がり、「人の動き」や「地域への経済波及効果」の客観的データの可視化に注目。

スポーツ団体のアセット

- ・ファンベースとホームゲームデータ
(チケット、会員情報など)
- ・地域行政・企業との強固な連携基盤

共創事業概要 (サービス・ソリューション)

- ・ GPS、ビーコン、チケット、決済などの5種類のデータを統合し、来場者の行動をピンポイントで可視化。
- ・ 既存の人流を事前に可視化し、渋滞不安を解消し投資判断を「勘」から「根拠」に変えるエビデンスを創出。
- ・ シャトルバスの最適配車や対戦カード別の事前対策など、具体的なアクセス改善策を立案。

パートナー企業の事業概要・事業領域・技術

位置情報データと空間情報AIを用いて人流分析・需要予測を支援。産業領域のテクノロジーを活用し、AIエージェント開発など新技術をマーケティングに落とし込むDX設計。

パートナーのアセット

LocationMind:位置情報分析
YELLOW:DX設計



スポーツ×人流分析で地域課題を解決するスタジアム運営を実現



実証内容

空間統計データと、いわきFCが持つファンクラブ履歴・決済データ等を掛け合わせ、スタジアム内外の人の動きを捕捉。* 新スタジアム整備候補地における2025年の1年間の人の流れを事前に分析・検証。

創出する価値

経験や勘を「構造化されたエビデンス」に変え、地域とクラブの課題を同時解決

今後の展望

- シャトルバスの最適配車や対戦カードに応じた事前対策など、リアルな混雑対策を実行。
- データを元にした駐車場混雑回避機能や地域クーポンを搭載した「IWAKI APP」の完全版をリリース。



ビジネススキーム

スポーツ×人流データで創る「持続可能な地域活性化」モデル

— いわきFC・LocationMind・YELLOWによる挑戦 —

3社の役割と推進体制 (Who We Are)



いわきFC:
共創のホスト/アセット提供
地域の親/ファンベースとホームゲームデー、地域行商/企業/行政/自治体/観光客を巻き込み、地域課題の解決を推進し、地域課題解決の実現を推進します。



LocationMind:
人流分析・AI技術の提供
更なる価値を創り、都市やコミュニティに必要となる人流分析・都市計画/観光客誘致/地域課題解決/都市計画/観光客誘致/地域課題解決の推進を推進します。



YELLOW:
マーケティング・体験デザイン
観光やスポーツ観戦の魅力を最大化し、デジタルマーケティングとリアル体験の両立を実現し、地域課題解決の推進を推進します。

ビジネススキーム図解 (How It Works)



5つのステークホルダーへの提供価値 (Value Proposition)



【ファン】
ストレスフリーな観戦体験
スタジアム内外の混雑状況や、観戦クーポンによる観戦回数が実時で把握しやすくなります。



【地域住民】
暮らしを支えるデジタル基盤
デジタル基盤の活用による都市計画/観光客誘致/地域課題解決の推進を推進します。



【行政】
データに基づく都市政策の実現
公共交通の最適化、防災対策の実現、データに基づいた都市計画/観光客誘致/地域課題解決の推進を推進します。



【地元企業】
観光客誘致と新たな観客
デジタルマーケティングを活用した観光客誘致/地域課題解決の推進を推進します。



【地元企業】
観光客誘致と新たな観客
デジタルマーケティングを活用した観光客誘致/地域課題解決の推進を推進します。

【観光客】
観光客誘致と新たな観客
デジタルマーケティングを活用した観光客誘致/地域課題解決の推進を推進します。

実現する持続可能な社会像 (Vision)



© NotebookLM

既存ビジネスの拡大
(1→10)

スポーツ×IT活用

試合連動のスタジアムNFTが切り拓く、 ファン・企業・クラブの新たな共創モデル



試合連動のスタジアムNFTが切り拓く、 ファン・企業・クラブの新たな共創モデル



スポーツ団体が取り組んだ背景

鎌倉市はサッカーやラグビーなどができる芝の競技場や陸上競技ができるようなトラックなどもない。世代問わず本格的に活動をするためには市外に出ていくことが課題。

スポーツ団体のアセット

社会人リーグとして、地域密着型のクラブ
クラウドファンディングで1億円規模の支援を集めた実績

共創事業概要（サービス・ソリューション）

- サッカーグラウンド約7000平米を1平米/区画とし、オーナーになりませんかという「1平米オーナー」と新たな関わり方を提案。（既に約2000平米分の所有者）
- 1平米オーナーの仕組みをさらに進化させる形で、GALLUSYSと共に進めているのが『鎌倉スタジアムNFTプロジェクト』であり、1平米オーナーの仕組みにNFTをかけ合わせることで自分事化の醸成を行った。
- さらに、本プロジェクトへの参加企業やコミュニティを増やすことで、スポーツチームに関わるコミュニティの拡張に取り組んだ。

パートナー企業の事業概要・事業領域・技術

AI業務効率化や生成AI研修のサービス提供
Web3技術とスマートフォンカメラを活用したモバイルアプリケーションの企画・開発・運営

パートナーのアセット

Web3やブロックチェーンの技術



試合連動のスタジアムNFTが切り拓く、ファン・企業・クラブの新たな共創モデル



実証内容

共創対象

- ・ GALLUSYS
- ・ YASUDA (日本初のスパイクメーカー)



創出する価値

多様なデザインを活用し、コラボ企業の商品やキャラクターを展開
スポーツ&テクノロジーと関連するブランド訴求



今後の展望

鎌倉での実証を経て、国内外・他競技・エンタメへの横展開



ビジネススキーム

NFTでスタジアムの1平米オーナーとなり、クラブを「自分ゴト」と捉えるファンが生まれる。NFTを販売するだけではなく、熱量の高いファンコミュニティが試合観戦やグッズ購入による収益に繋がります。更に、YASUDA等の外部連携を加速させることで、コミュニティが広がり、スポンサー増と収益拡大を目指す仕組みです。



既存ビジネスの拡大
(1→10)

スポーツ×IT活用

スポーツ×地域のこどもたち×体験でつなぐ 地域共創循環モデル



ガイナレ鳥取



CHEERS!

CHEERS株式会社

スポーツ×地域のこどもたち×体験でつなぐ地域共創循環モデル



スポーツ団体が取り組んだ背景

人口減少に比例して、クラブの動員数などの「数のインパクト」が小さくなることへの課題感。
廃校を活用した新たな地域滞在拠点の創出と、住民・クラブ・企業に関わる新しい仕掛けづくりの必要性。

スポーツ団体のアセット

地域の強固なファン基盤。
200社以上のスポンサー企業ネットワーク。
廃校利用やユース組織などの持続可能なビジネスモデルと拠点。

共創事業概要（サービス・ソリューション）

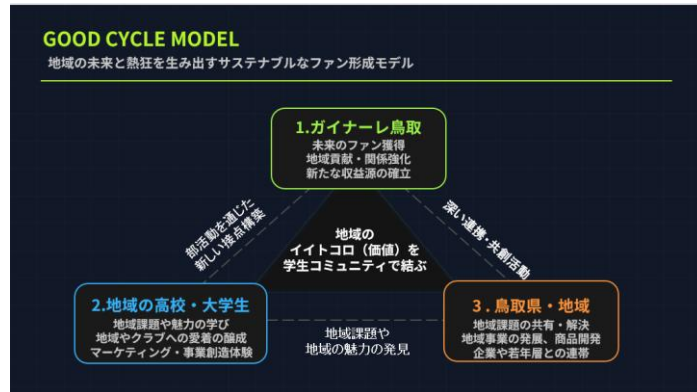
- 高校生・大学生による未来共創型コミュニティ「U-23 未来想造部」の創設。
- 未来世代が地域企業と連携し、鳥取県を“むすぶ”ための体験型プロジェクトの実施。
- 学生コミュニティがハブとなり、地域の価値を発見し、商品開発や地域課題解決につなげる実践活動。
- クラブ・学生・地域の三方に価値をもたらす、持続可能なファン形成の構築。

パートナー企業の事業概要・事業領域・技術

親子向けのファンマーケティング。
企業や地域と連携した体験プログラムの企画・開発。

パートナーのアセット

体験プログラムの開発力。
400社超のコラボレーション実績。



スポーツ×地域のこどもたち×体験でつなぐ地域共創循環モデル



実証内容

高校生・大学生を対象とした「U-23鳥取ミライ想造部」を発足し、参加者の属性やニーズを検証。

第一弾企画として、鳥取の価値を握って勝利に結びつける「勝ちむすび」の商品企画ワークショップを実施。

鳥取の好きなどころのアイディエーションから、レシピ考案、プロトタイプ作成、プレゼンまでを行う短期集中プログラムの開発と実践。

創出する価値

未来のファン獲得、地域貢献・関係強化、新たな収益源の確立。

地域課題や魅力の学び、地域・クラブへの愛着醸成、マーケティング・事業創造体験の獲得。

地域課題の共有と解決、地域事業の発展・商品開発、企業や若年層との連帯強化。

今後の展望

- ・ 学生が主体となる年間プログラムの実践。
- ・ 地元メーカー等の協賛企業と連携した、観光PRや環境啓発などのオリジナル企画・採用広報の展開。
- ・ 県庁主催の若手社員交流会など、自治体との連携強化と、活動エリアのスタジアム外への拡大。

ビジネススキーム

U-23 未来想造部(学生コミュニティ)

高校生・大学生



コミュニティ運営

活動応援・PR

運営

CHEERS

ガイナレ鳥取



共同運営



運営サポート

協力事業者

パートナー

スポンサー
企業

自治体

ファン・サポーター

・ PR
・ 商品開発
・ 採用支援

新規事業の構築 (0→1)



©avispa fukuoka



©2016 IWAKI FC



新規事業の構築
(0→1)

スポーツ×就労支援

スポーツ×就労支援で 秋田の未来を作るしごと力育成



秋田ノーザンハピネッツ



SCHOOL FARM KAWABE
スクールファーム河辺

株式会社スクールファーム河辺

スポーツ×就労支援で秋田の未来を作るしごと力育成



スポーツ×就労支援

スポーツ団体を取り組んだ背景

県民・企業から愛されるクラブを実現

スポーツ団体のアセット

プロバスケットボール以外にも事業展開をしている
(道の駅、クラフトビール、こども食堂の運営、パン製造・販売の事業)

共創事業概要 (サービス・ソリューション)

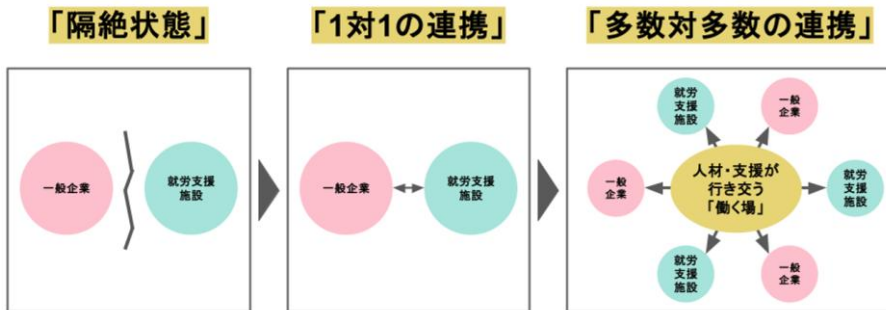
- 秋田ノーザンハピネッツの業務を切りだすことで、障がい者の活躍機会の提供
- 障がい者の活躍機会を提供することで、障がい者の業務の幅を増やす
- 関わる機会を増やすことで、やりがいやHappyを生み出す

パートナー企業の事業概要・事業領域・技術

就労継続支援B型事業所の運営の実績

パートナーのアセット

地域内福祉事業者としてのハブ



スポーツ×就労支援

実証内容

直営のパン製造事業において、秋田ノーザンハピネットが企画立案し、材用を仕入れ。スクールファームの障がい者がパンの製造と試合会場での販売を行う。



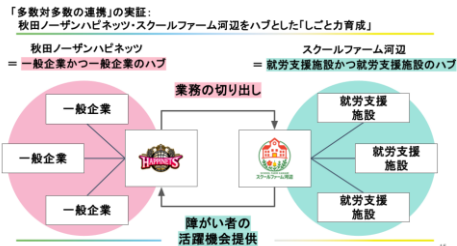
創出する価値

直営のパン製造事業において、パンの製造と試合会場での販売を就労の機会として提供。

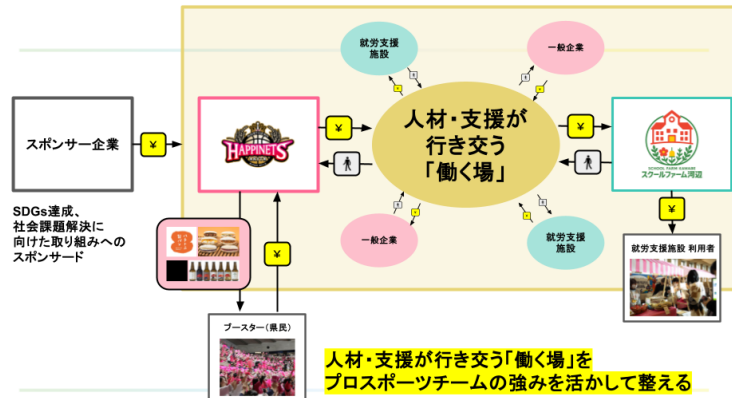


今後の展望

秋田ノーザンハピネット自社の事業企画・実装力や広報・発信力、地域企業とのネットワークを活かした新たな就労支援の形を模索。



ビジネススキーム



多様性理解の推進と、 多様なファン獲得を同時に目指す



スポーツ×性格診断

スポーツ団体が取り組んだ背景

多様性の理解不足や心理的安全性の欠如、地域のつながりの希薄化といった課題が顕在化している。

スポーツ団体のアセット

マスコット総選挙で50組中8位を獲得した人気キャラクター「ベルティ」
B2リーグに所属するプロバスケットボールチームとしての基盤。

共創事業概要（サービス・ソリューション）

- 人気キャラクター「ベルティ」の友達として、12タイプ別の性格診断キャラクター「ベルフレ」を共同開発
- ユーザーがスマホで質問に答えると、自分に似た性格の「ベルフレ」が分かる診断コンテンツを提供
- 所属選手の性格やストーリーを深掘りするコンテンツの発信。
- 診断結果と連動したアクリルキーホルダーなどのキャラクターグッズや絵本の販売。

パートナー企業の事業概要・事業領域・技術

心理学とAI技術を掛け合わせたソリューションを提供

パートナーのアセット

心理学とAI技術に強みがあり、延べ40万人分の人の性格データを保有。



多様性理解の推進と、多様なファン獲得を同時に目指す



実証内容

性格診断「ベルフレ」をリリースし、ベルテックス静岡のSNSアカウントで発信。
スマホを通じた診断体験と、それに伴うアクリルキーホルダー販売によるマネタイズの検証。

創出する価値

グッズの即完売や、25%~50%の驚異的な購入率を叩き出し、「楽しさ」を高い「収益性」に変換。
家族や友人と性格の違いを知る体験を通じた、多様性理解の促進。

今後の展望

- ・ 絵本プロジェクトを通じた、より低年齢層へのアプローチ。チア、ユースチーム、行政などと連携し、「ベルフレ」を教育や研修プログラムに活用。
- ・ 協賛企業を募集し、企業や自治体の課題解決に向けた「ベルフレIP」の共創・活用。

ビジネススキーム



新規事業の構築
(0→1)

スポーツ×アクセス向上

スタジアムへのアクセスを向上させ、 より快適で楽しい試合観戦を体験



スポーツ×アクセス向上

スポーツ団体が取り組んだ背景

スタジアム周辺での局所的な車渋滞がファンや地域住民にとって大きな課題となっており、混雑緩和や環境負荷低減のため持続可能なアクセス手段の構築が急務であった。

スポーツ団体のアセット

確実な集客・移動が発生する実証フィールド

共創事業概要（サービス・ソリューション）

- 西部ガスの駐車場予約「シェア車庫」とチャリチャリの利用権を連携させた「パーク&シェアサイクルライド」チケットを販売。
- スタジアム直近ではなく、少し離れた拠点に車を駐め、そこから自転車でアクセスする分散型の移動体験を提供。
- 自転車の機動力を活かし、試合前後の周辺エリア（飲食店や観光地）への立ち寄りを促す仕組みを構築。

パートナー企業の事業概要・事業領域・技術

西部ガスHD：地域のエネルギーインフラを担うとともに、「駐車場予約システム」の技術・ノウハウを持つ。
チャリチャリ：街の回遊性を高めるシェアサイクル事業を展開。

パートナーのアセット

スタジアム周辺の「駐車場インフラ」と「事前予約システム」。「シェアサイクル」とアプリを通じた配車プラットフォーム。



スポーツ×アクセス向上

実証内容

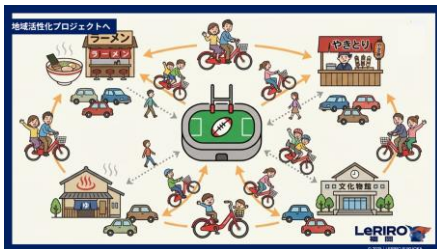
- ・ サステナブルチケットを販売し、「車+自転車」という新しい移動手段の受容性を検証する。
- ・ ポートの駐輪キャパシティや自転車の再配置オペレーションが円滑に回るかを3社連携でテストする。

創出する価値

確実に駐められる安心感と、渋滞を回避して帰れるタイムパフォーマンスの向上。試合前後の寄り道の楽しさ。
スタジアム周辺の渋滞緩和、違法駐車防止。

今後の展望

- ・ 実証結果をふまえ、雨天時の運用ルールも含めた安定的な地域交通インフラとして定着させる。
- ・ 他競技や他地域へも横展開できるパッケージへと進化させる。



ビジネススキーム



新規事業の構築
(0→1)

スポーツ×
ウィメンズヘルス向上

スタジアムへのアクセスを向上させ、
より快適で楽しい試合観戦を体験



妊娠・出産後の女性の運動・社会参加を支える 新しいウェルネス支援モデルを確立



スポーツ団体が取り組んだ背景

産後うつやリスクや妊産婦の死因第1位といった深刻な社会課題。
「孤育て」による社会からの孤立や、産後の運動機会の喪失。

スポーツ団体のアセット

地域コミュニティの拠点となる「サロンパスアリーナ」
自治体や地元企業との強固なネットワーク。
トップチームとしての高い認知度と強力な情報発信力。

共創事業概要（サービス・ソリューション）

- スポーツの力”で産後女性の健康と社会参加を促す「新しいウェルネス支援モデル」の確立。
- 心と身体を回復させ、「わたし」を取り戻すためのリカバリープログラムの提供。

パートナー企業の事業概要・事業領域・技術

産婦人科医や理学療法士などの多職種専門家ネットワークを保有

パートナーのアセット

女性アスリート支援で培った産後プログラムの専門ノウハウ。
科学的根拠に基づく学術的知見。

Wellness Program

ママのためのウェルネスプログラム
プロアスリートと学ぶ産後ケア

状況につき
第2弾

日時	2026年2月11日(水・祝) 10:00~12:30 (受付9:30~)
定員	20家族 参加費 1,000円/家族
会場	サロンパスアリーナ / 駐車場完備 (佐賀県鳥栖市藤木町字切 / 口 2461)

周辺地域にお住まいの産後女性で、未就学児を子育て中の方！

グループエグササイズ
専門家との員外会・座談会
ランチ交流会

お子様連れ、ご家族での参加可能です！
会場内に託児スペースをご用意しております(3歳以下のお子様対象)
授乳、おむつ替え、ベビーカー置き場もございます。

岩坂 名香
(SAGA久光スプリングスOG)

WIS
SAGA x Nisamitsu Springs



実証内容

2026年1月～2月にサロンパスアリーナで2回のプログラムを実施。
(グループエクササイズ、専門家セッション、託児付きの交流タイム)
ニーズ検証のため、2回目を有料化して支払い意欲を測定。

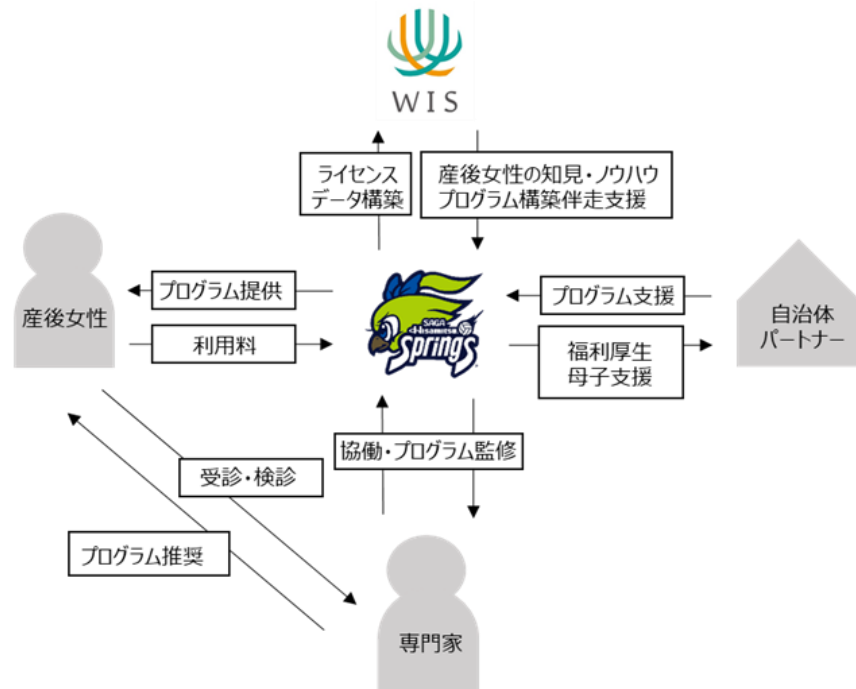
創出する価値

孤独感や身体の不調を大幅に改善。
チームや女子バレー競技への関心の向上。
託児付きイベントによる、母親の安心感とリフレッシュ機会の提供。

今後の展望

- 2026年4月より月1回の定期開催をスタート。
- 2026年8月にアリーナを活用した「ファミリー運動会」などの大規模イベントを開催。
- 近隣自治体への展開から、全国へのモデル輸出へ拡大。

ビジネススキーム





eiicon
open innovation platform