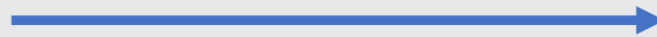


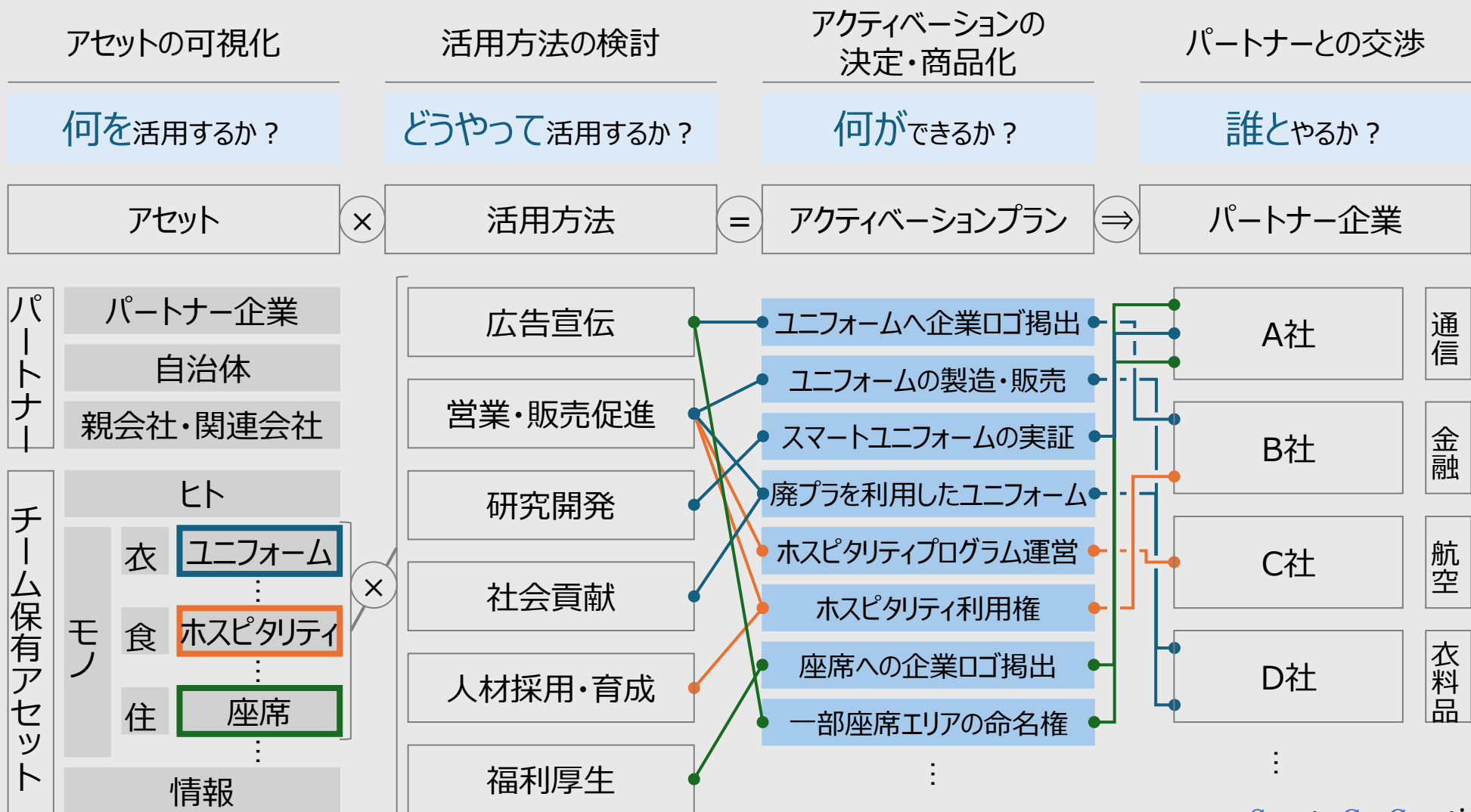
SCC-DBを活用した アクティベーションの考え方

2024年1月

Sports Co-Creation



スポンサーシップは「保有しているアセットをパートナーとどんな活用ができるのか？」という観点で検討



具体的なアクティベーション内容は、**I 保有アセット起点** **II パートナー課題起点**の2つの方向から検討

アセットの可視化

活用方法の検討

アクティベーションの
決定・商品化

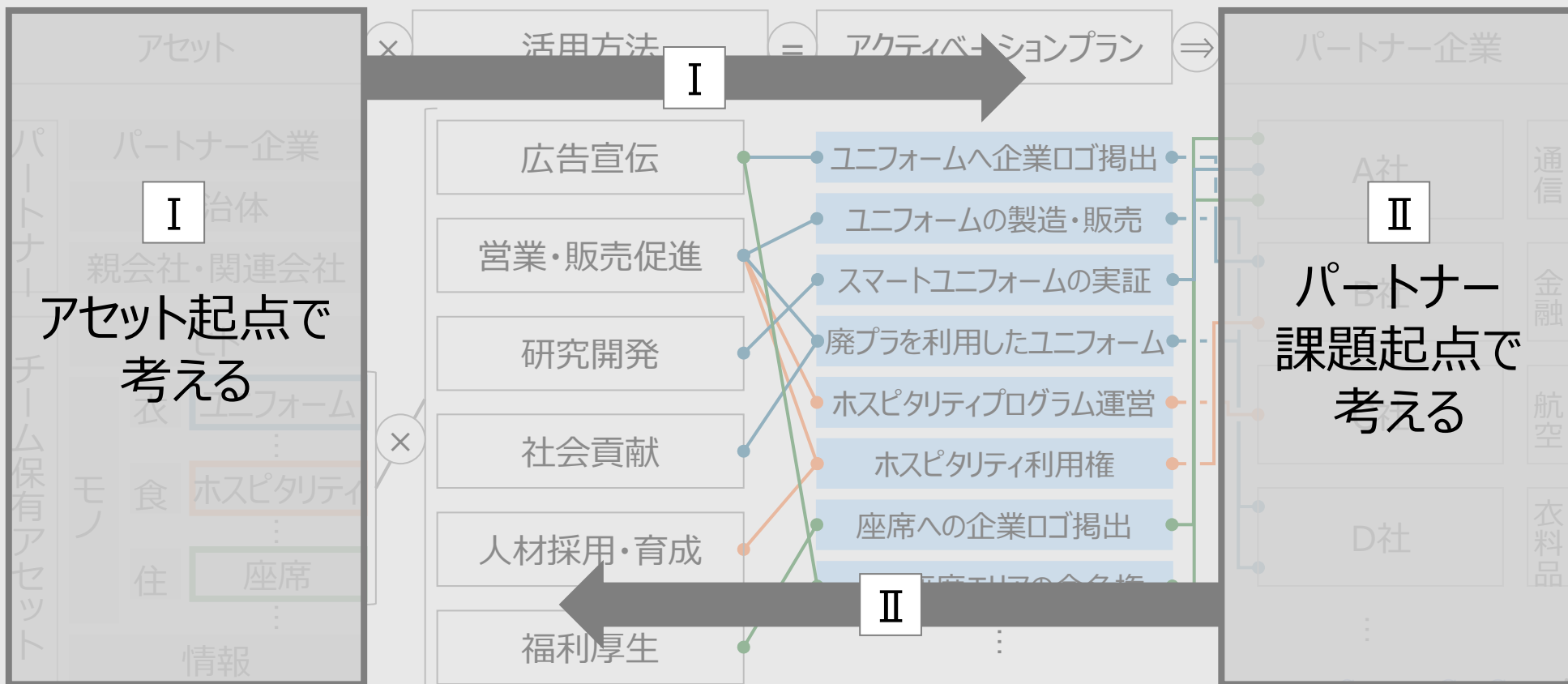
パートナーとの交渉

何を活用するか？

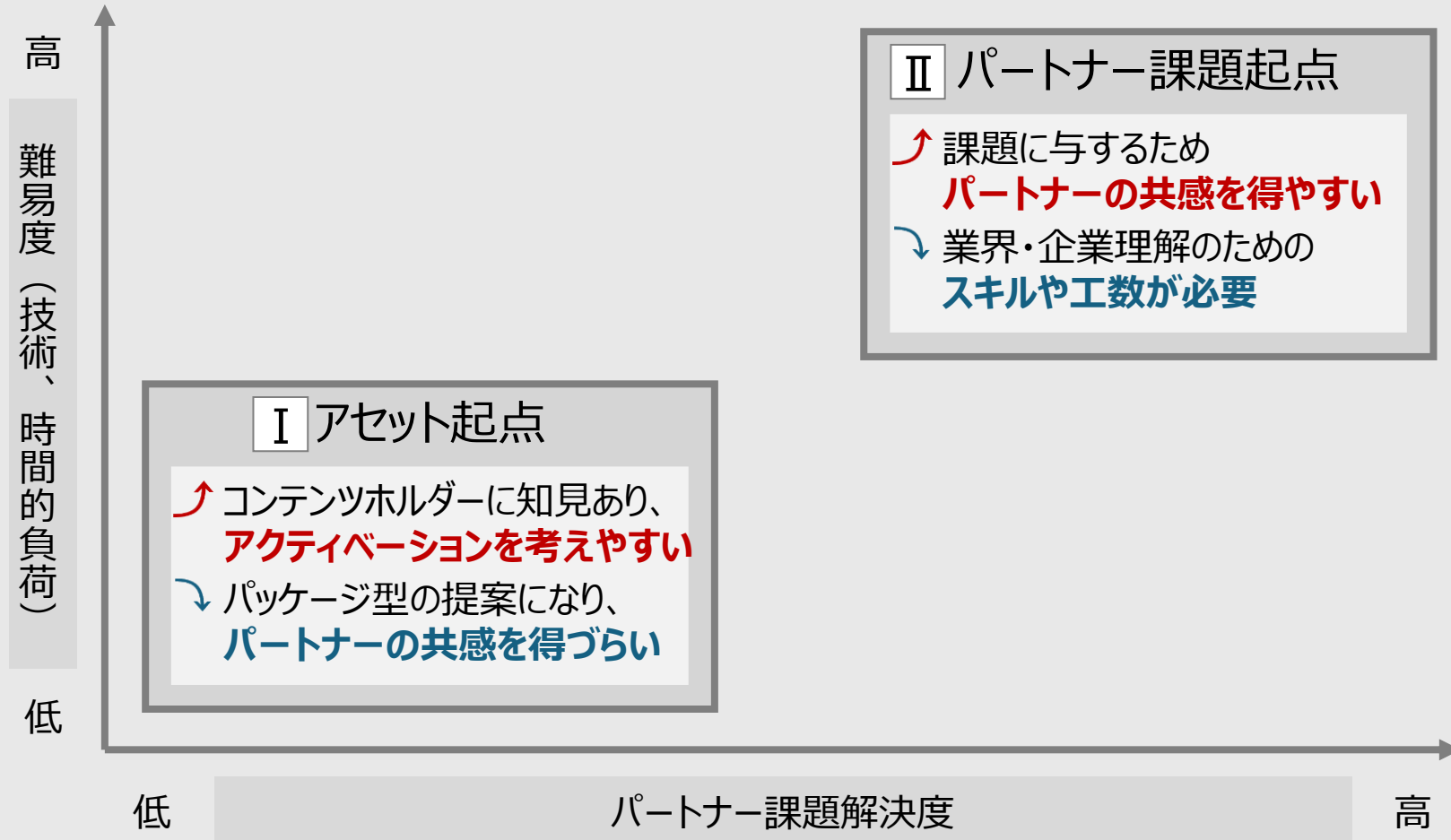
どうやって活用するか？

何ができるか？

誰とやるか？

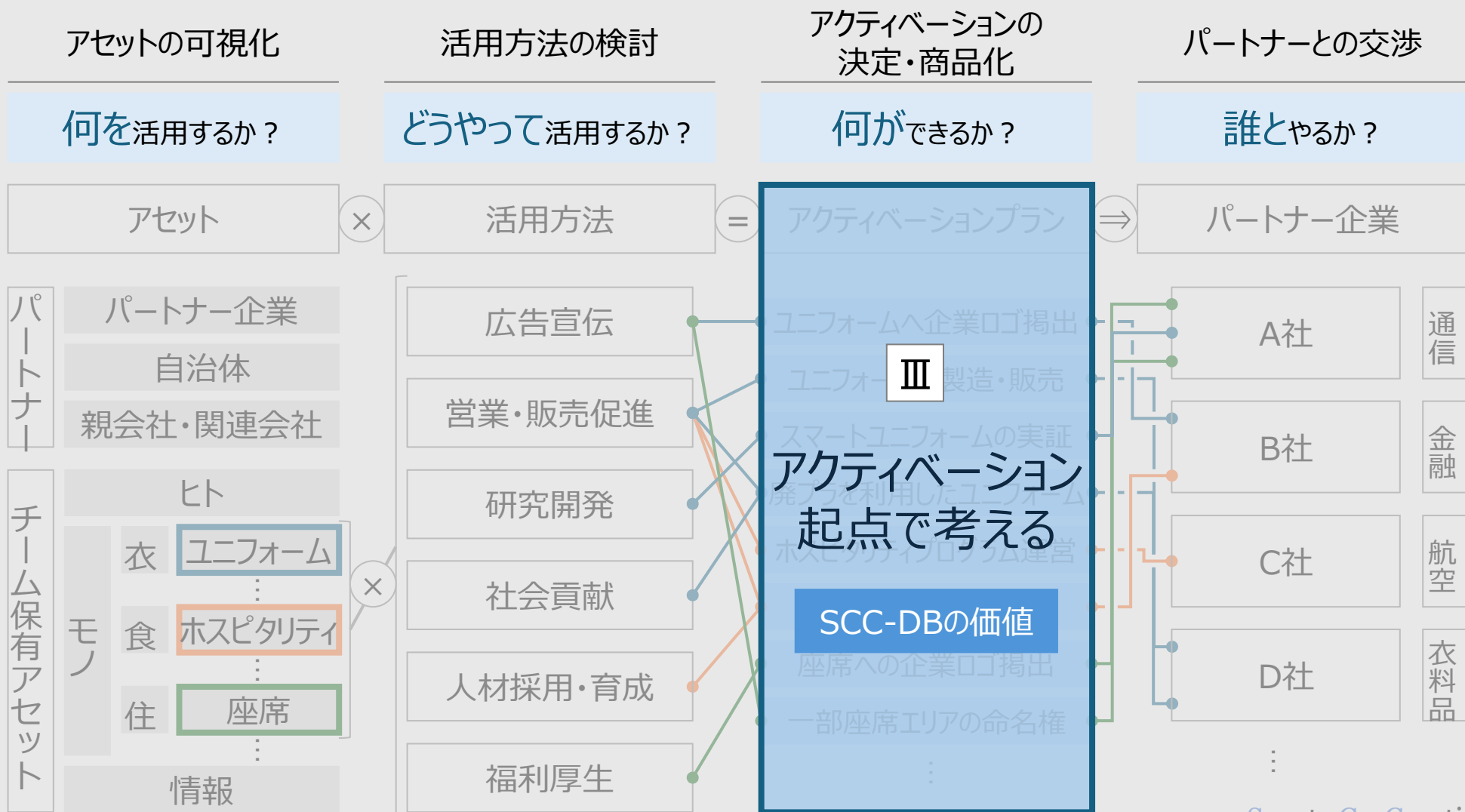


アクティベーション決定のコストに優れるがありがたなりなアイデアに落ちがちな **I** と、負担は大きいが刺さりやすい **II** という構図

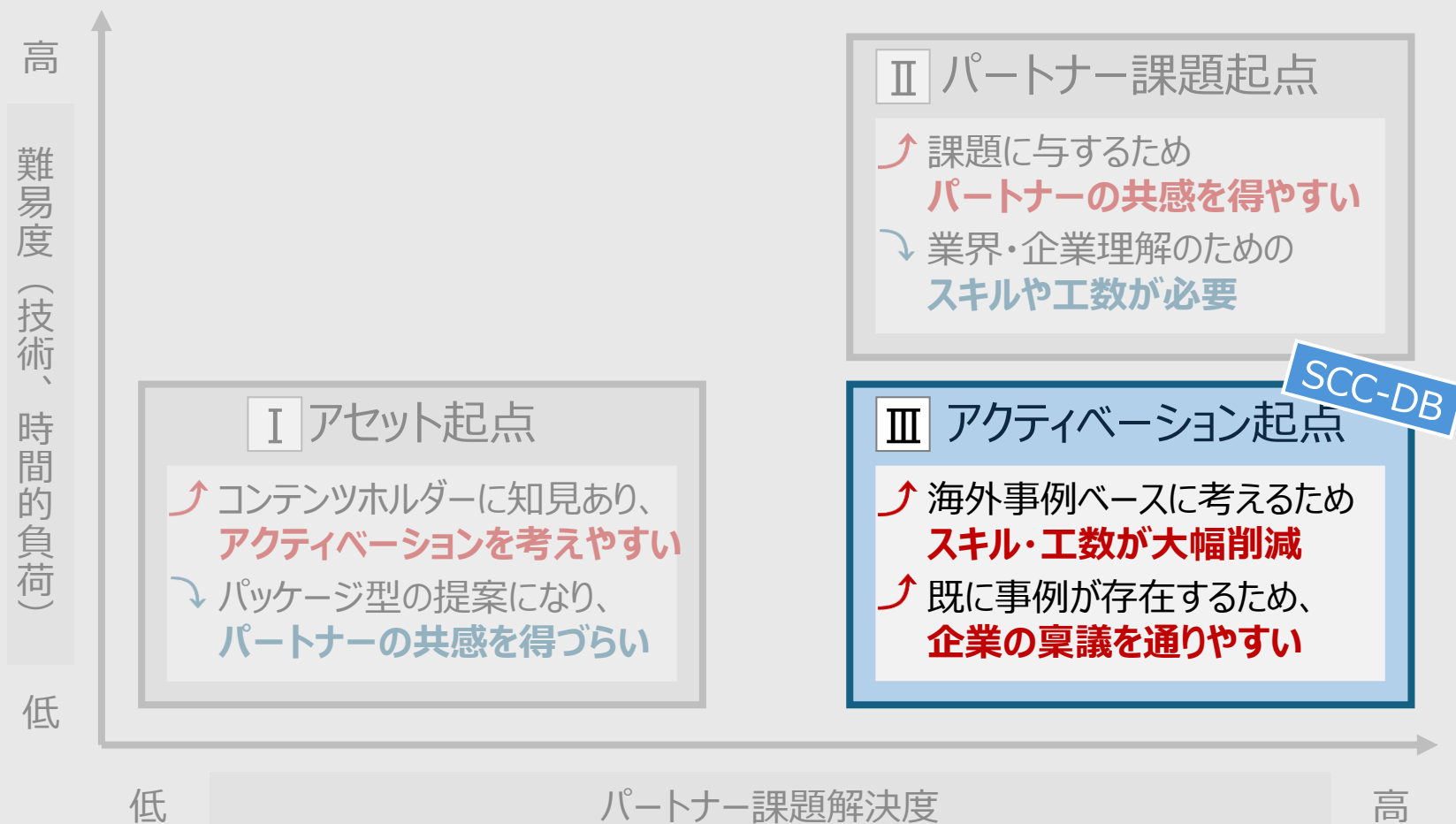


それぞれ一長一短ある中で、
より低負荷高価値なアイデアを検討するには？

海外事例を収集したデータベースSCC-DBでは、アクティベーションを 起点とした考え方をベースとする



既にアクティベーションが実装された海外事例をベースに考えるため、負担を軽減しながらパートナーの共感を得るアクティベーションが検討可



SCC-DBでは、指定した条件に該当する事例を海外事例の中から検索し、表示

SCC-DB (β版) ver1.0

検索条件指定	
競技	バスケットボール
業界	広告・情報通信サービス
ジャンル	広告宣伝

← 検索条件を選択

検索結果	
該当件数	23

検索結果詳細										
競技	業界	ジャンル	スポーツ名	企業名	契約締結		契約年数	契約金額 (千万ドル/年)	アクティベーション内容	
					年	月				
バスケットボール	広告・情報通信サービス	広告宣伝	Boston Celtics	Socios.com	2021	7	N/A	N/A	チームのWebサイト構築に係る自社ソリューションの導入	
バスケットボール	広告・情報通信サービス	広告宣伝	Boston Celtics	DraftKings	2020	2	複数年	N/A	自社会員向けに観戦パーティーを共同開催	
バスケットボール	広告・情報通信サービス	広告宣伝	Brooklyn Nets	SeatGeek	2021	7	N/A	N/A	チームの公式チケット販売パートナーへの就任	
バスケットボール	広告・情報通信サービス	広告宣伝	Brooklyn Nets	SeatGeek	2021	7	N/A	N/A	本拠地変節施設の命名権の取得	
バスケットボール	広告・情報通信サービス	広告宣伝	Brooklyn Nets	Microsoft Xbox	2022	2	N/A	N/A	ファン向けに試合日のスイート利用や自社製品を提供するキャンペーンの実施	
バスケットボール	広告・情報通信サービス	広告宣伝	Brooklyn Nets	Socios.com	2021	10	N/A	N/A	チームSNSでの企業ロゴの掲出	
バスケットボール	広告・情報通信サービス	広告宣伝	Brooklyn Nets	Socios.com	2021	10	N/A	N/A	本拠地でのデジタルサイネージへのロゴ掲出	
バスケットボール	広告・情報通信サービス	広告宣伝	Brooklyn Nets	Socios.com	2021	10	N/A	N/A	本拠地に自社ソリューションの体験設備を設置	

基本情報

企業

通信系会社

所属業界

広告・情報通信サービス

アクティベーションプラン案

ジャンル	アクティベーション概要	利用アセット	事例（SCC-DBで検索）
広告宣伝	本拠地スイートスペースへの命名権	VIPエリア・ラウンジ	Infosys 
	本拠地に企業ソリューション体験設備を設置	イベントスペース	Socios.com 
営業・販売促進	配信プラットフォームでのチーム主催試合の放映	IP・知財	YES 
	チケット販売に係るソリューションの導入	チケット販売PF	SeatGeek 
	施設内における決済ソリューションの導入	決済システム	docomo 
	本拠地への通信設備（wifi、6G等）の導入権	通信設備	T-Mobile 
研究開発	6G×スポーツのアクセラレートプログラムの共催	スポーツ興行	T-Mobile 
	チームとコラボしたデジタルコンテンツ（NFT等）の開発	IP・知財	Microsoft 
	本拠地内における興行時の人流分析	来場者データ	Infosys 
人材採用・育成	本拠地施設を活用した大規模採用イベントの実施	チームブランド	三菱地所 
福利厚生	従業員向けに観戦チケットの配布	スポーツ興行	一般的

以下URLよりSCC-DB（β版）の無料トライアルが可能

[SCC-DB（β版）の無料トライアルに登録する](#)

[SCC-DB（β版）のサンプルを見る](#)

[SCCについてもっと知る](#)

スポーツチームが活用可能なアセット例



コンテンツホルダーが活用可能なアセットは以下の通り、うち自チームで活用し得るアセットを見極めることが肝要

コンテンツホルダーが活用可能なアセット例

Sample

チーム保有アセット	チーム	選手	若手選手	チーム保有アセット	衣	制服	練習用ユニフォーム
			ベテラン選手				試合ユニフォーム
			下部組織・スクール生				スタッフ用ユニフォーム
	スタッフ	監督	私服		選手私服		
		コーチ			選手	食事 (3食)	
		運営				飲料	
	観客	コアファン	シーズンチケットホルダー		食	サプリメント	食事
			ファンクラブ会員				
		ライト層	事業招待			観客	ホスピタリティサービス
	パートナー	一般購入者	パートナー企業役員		飲料・アルコール		
パートナー企業社員							

コンテンツホルダーが活用可能なアセットは以下の通り、うち自チームで活用し得るアセットを見極めることが肝要

コンテンツホルダーが活用可能なアセット例

Sample



コンテンツホルダーが活用可能なアセットは以下の通り、うち自チームで活用し得るアセットを見極めることが肝要

コンテンツホルダーが活用可能なアセット例

Sample

チーム保有アセット	モノ	住	施設内 SW	インフラ	通信設備	チーム保有アセット	モノ	住	施設内 SW	観戦体験	施設・チームアプリ
				決済システム	演出関連 (ショー等)						
				電力・ガス・水	映像設備 (カメラ等)						
				移動	モビリティ (バス等)						ライティング・照明
				ウォーカブル	観戦機器 (AR等)						
				チケット販売PF	サブスタジアム・アリーナ						
			購入	二次流通PF	練習施設						
				モバイルオーダー・予約	駐車場						
				入場	顔認証システム				商業施設		
			電子チケット		スポーツ興行						
			管理		スタッフ用端末				音楽興行		
				人流管理	展示会・イベント						
								施設外 (付帯)			
								興行			

コンテンツホルダーが活用可能なアセットは以下の通り、うち自チームで活用し得るアセットを見極めることが肝要

Sample

コンテンツホルダーが活用可能なアセット例

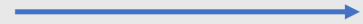
チーム保有アセット	情報	デジタルアセット	IP・知財
			SNS・Webサイト
		チームブランド	
	データ	選手	生体データ
			非生体データ
		観客	来場者データ
	パートナーアセット	パートナー	親会社・関連会社
パートナー企業			
地域・自治体		自治体	
		地域企業	
		施設（病院・学校）	
地域住民			

アクティベーションのジャンル

アクティベーションは取組の期待効果で大きく6つに区分

ジャンル名		期待効果	取組の例
財務的	広告宣伝	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 商品/サービスや企業の認知度向上 ◆ 商品/サービスや企業のブランディング 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ユニフォームや看板へのロゴ掲出 ◆ 選手を使った企業広告作成
	営業・販売促進	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 興行における企業商品/サービスの導入権 ◆ スポーツを通じた営業活動 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 商品/サービスの導入 ◆ 他パートナーとのアクセス
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 新技術・ビジネスの実証実験/PoC ◆ 研究開発に資するアセット（データ等）の獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ベンチャー等とのアクセラプログラム ◆ 新技術の試験的な導入
非財務的	社会貢献	<ul style="list-style-type: none"> ◆ スポーツへの協賛を通じた社会貢献活動 ◆ コンテンツホルダーと社会貢献活動の共催 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 地域中小企業への支援活動 ◆ 地域学校への訪問・啓発
	人材採用・育成	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 求職者への認知向上と応募者の獲得 ◆ スポーツを通じた社員育成 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 採用イベントの共催 ◆ 出向等での人材交流促進
	福利厚生	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 従業員の企業へのエンゲージメント強化 ◆ 従業員同士の関係性の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 社内でのチケット配布 ◆ スポーツ観戦イベントの実施

Sports Co-Creationに関するご紹介



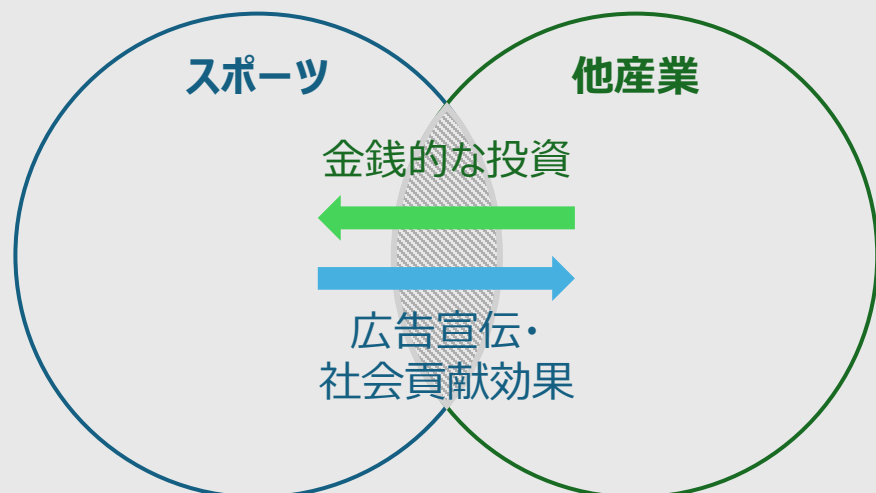
「スポーツ×他産業間で『金銭↔広告』に留まらない課題解決を志向する共創関係の構築」、がSCCのミッション

SCCミッション

「スポーツ×他産業間で『金銭↔広告』に留まらない課題解決を志向する共創関係の構築」

現状のスポーツ×他産業

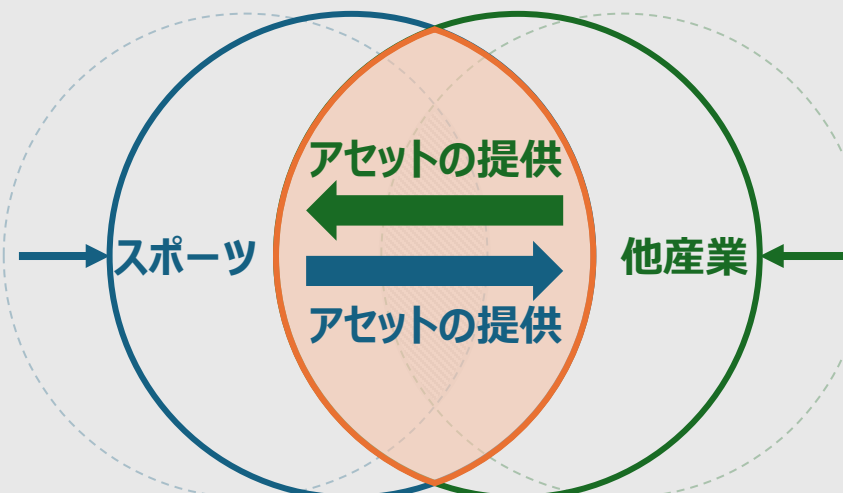
主として広告効果を売るスポーツ側と、対価を払う他産業側という構図



連携によって得られる価値（灰色）は金銭↔広告宣伝に偏向

SCCが目指すスポーツ×他産業

スポーツ・他産業間が距離を縮め、アセットを掛け合わせた共創活動を実施

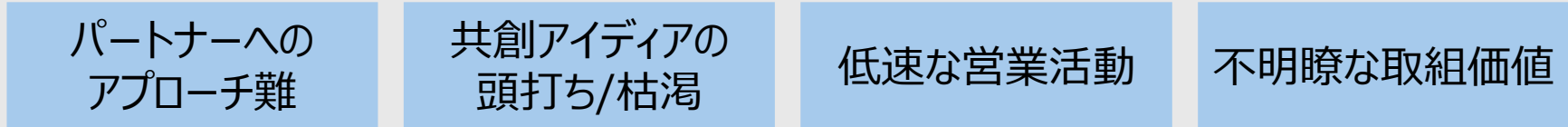


双方のアセットを活用し、スポーツの持つ価値をフルに発揮

スポンサーシップを活用した産業連携を生み出すために、主にコンテンツホルダー向けに4つのサービスを提供予定



典型的な悩み事



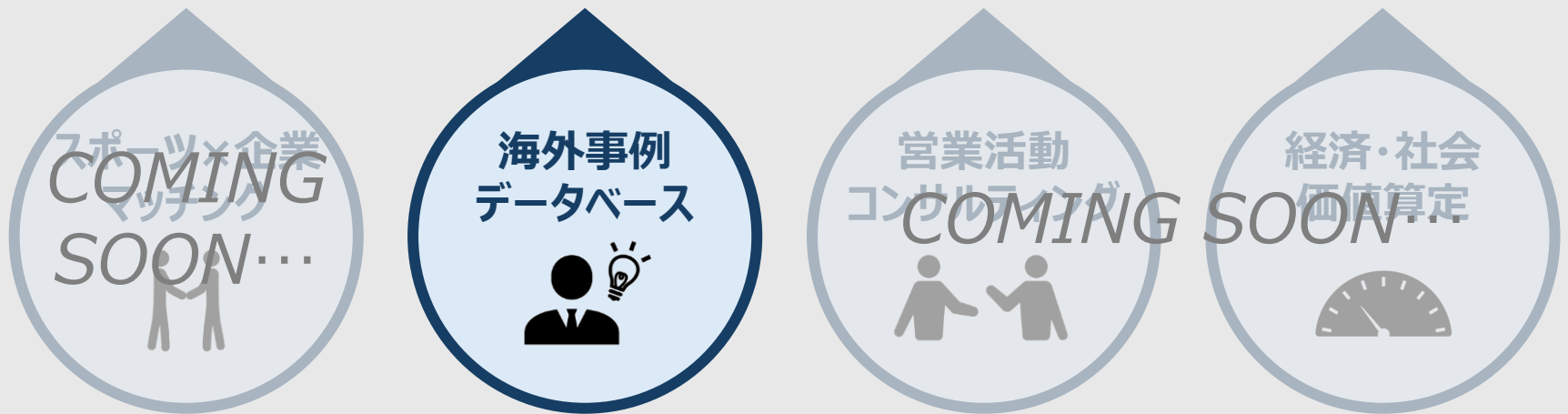
共創パートナーが探せない/見つからない

共創活動のアイデアが思いつかない

パートナーとの具体的な交渉が進まない

パートナー目線での取組実施の意義を見い出せない

SCC 提供サービス



次項より詳細説明