

アクティベーションとは？

～スポーツ・スポンサーシップの満足度を上げるポイント～

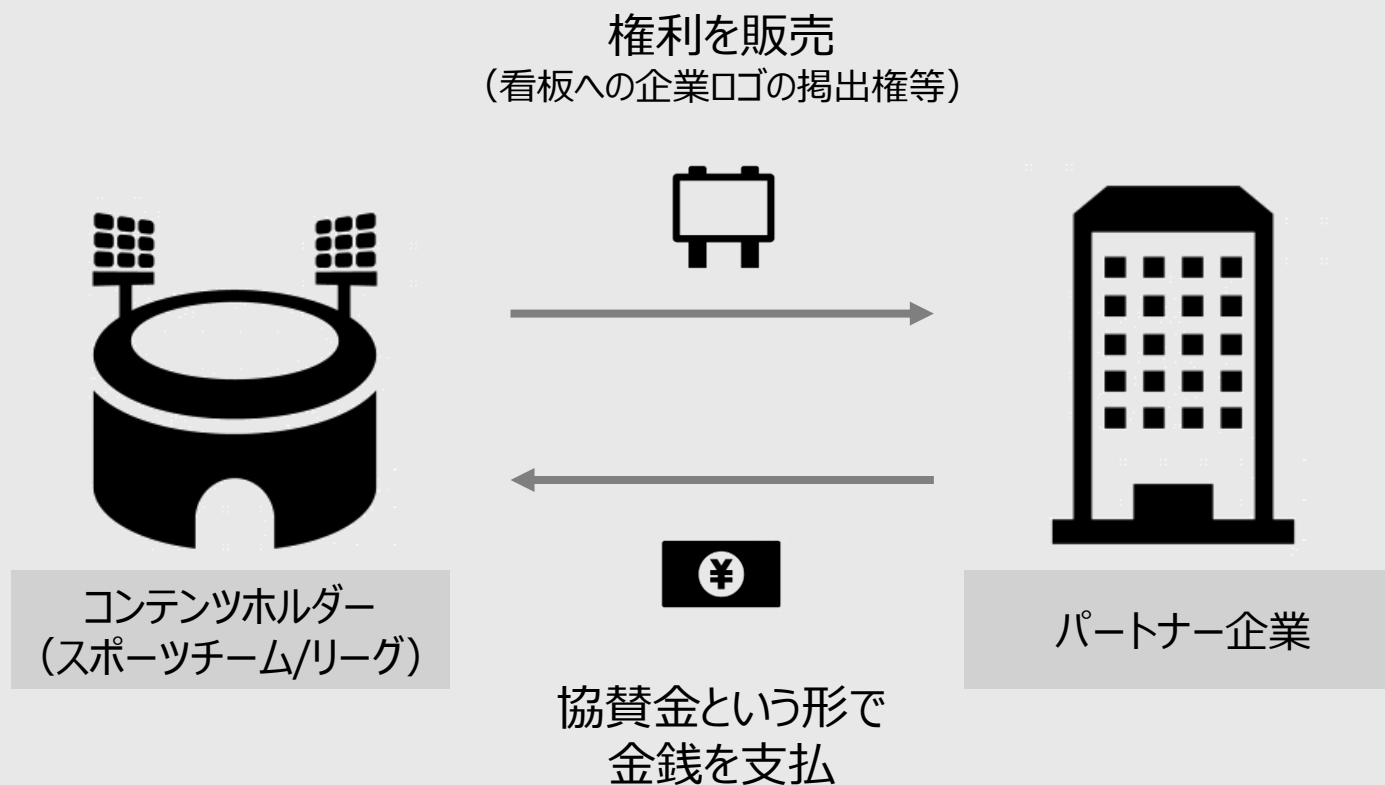
2024年1月

Sports Co-Creation



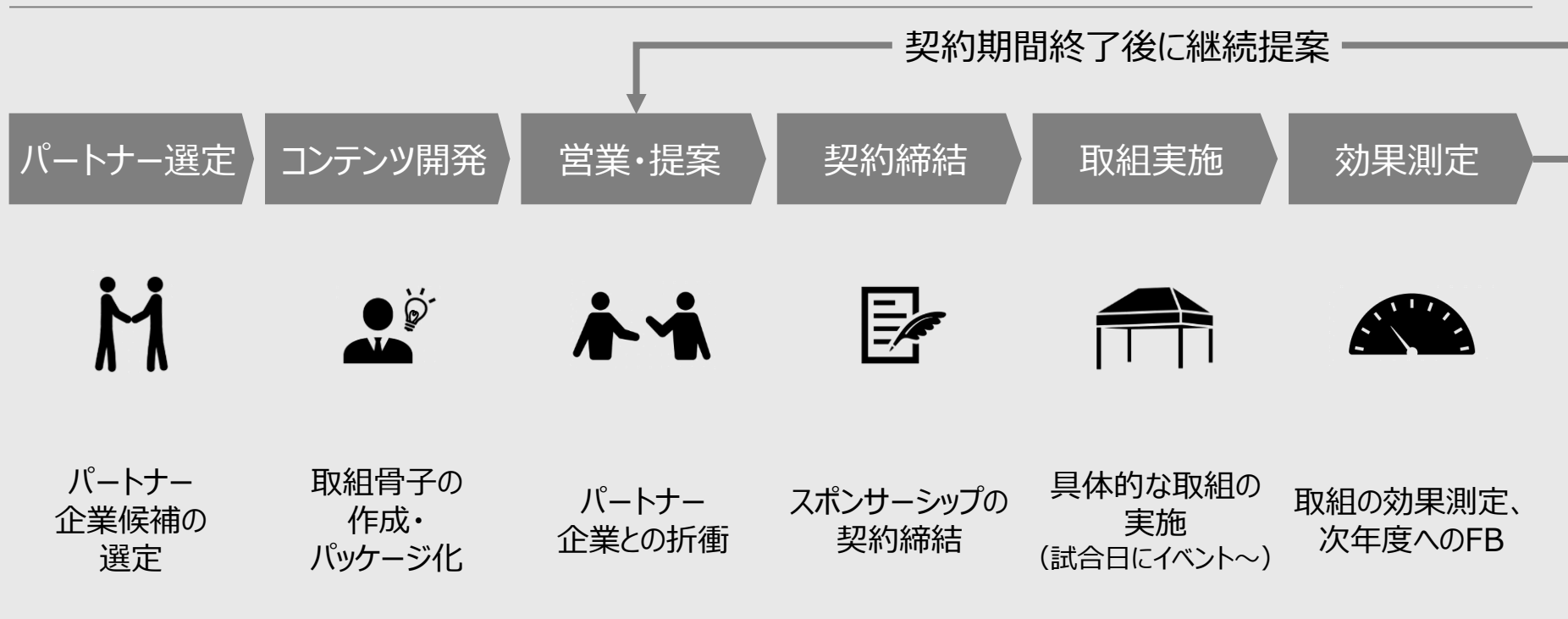
スポンサーシップとは、スポーツチーム/リーグが保有する権利をパートナー企業に譲渡し、対価として金銭を支払う関係、を指す

一般的なスポンサーシップの関係図



一般的なスポンサーシップのプロセスでは、対象となるパートナー企業の選定→契約締結を行い、その後具体的な取組を実施する

一般的なスポンサーシップのフロー



活動内容

パートナー企業候補の選定

取組骨子の作成・パッケージ化

パートナー企業との折衝

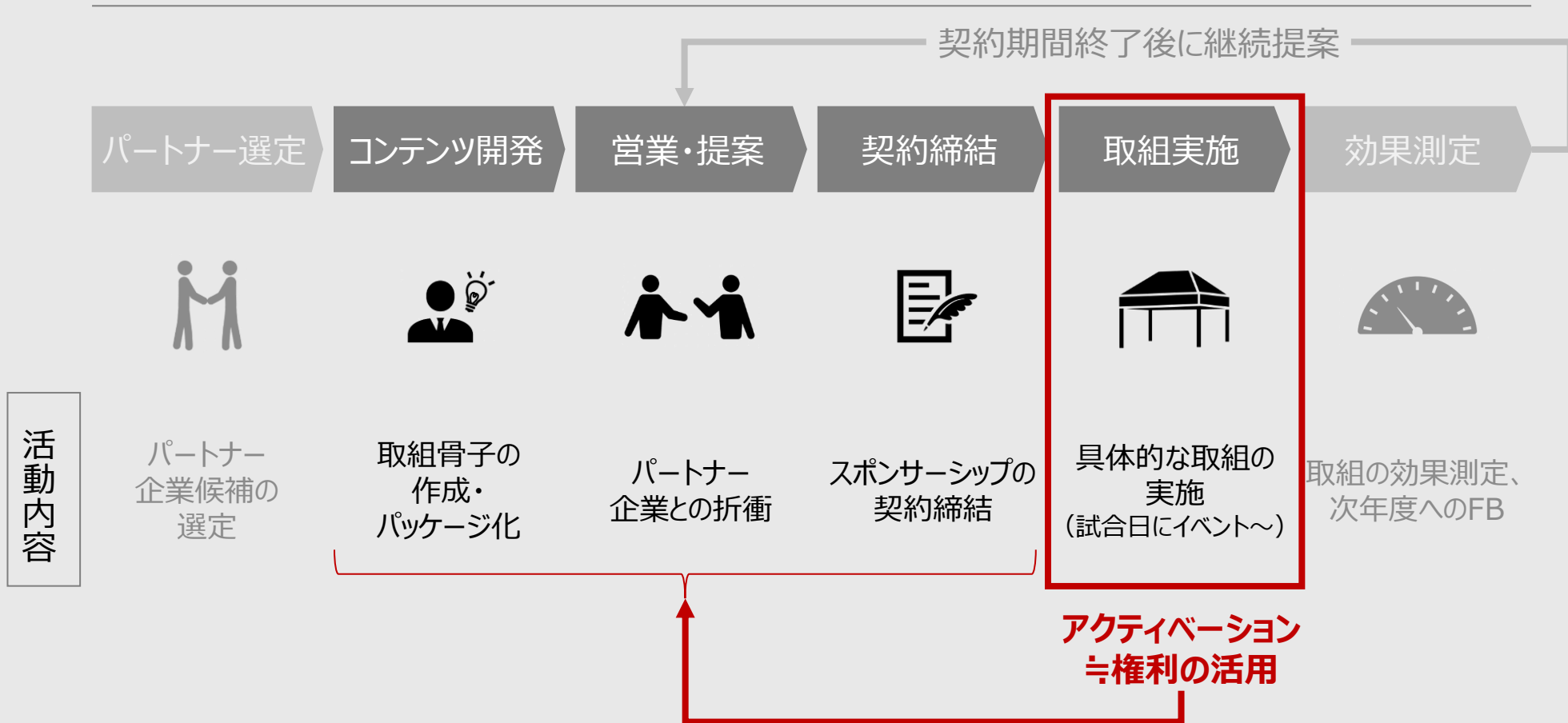
スポンサーシップの契約締結

具体的な取組の実施
(試合日にイベント～)

取組の効果測定、次年度へのFB

アクティベーションとは、“権利を活用する”という意味を持ち、スポンサーシップのプロセスの契約締結後の具体的な活動内容を指す



一般的なスポンサーシップのフロー



アクティベーションの内容は、取組以前のコンテンツ開発～契約締結で実質的に決定

NBA : Raptorsは、家具メーカーLeon'sとのスポンサーシップでファンエンゲージメントに寄与する商品を共同開発し懸賞キャンペーンを実施

スポンサーシップ内容

スポーツ名	 (NBA)
企業名	 (消費財)
契約内容	年数・金額は非公開
取組内容	チームと共同でビデオクリップでの自社製品の宣伝コンテンツを作成
	コートサイドへ自社製品納入及び企業ロゴの掲出
	使用済の床板を切り出し製造したテーブルの懸賞実施

スポンサーシップ内容

ファンエンゲージメントに寄与するグッズの共同開発で、直接的なスポーツの価値向上を実現

イメージ

狙い (≒メリット)



期間限定の床板を切り出し、1つ1つデザイン異なるテーブルに

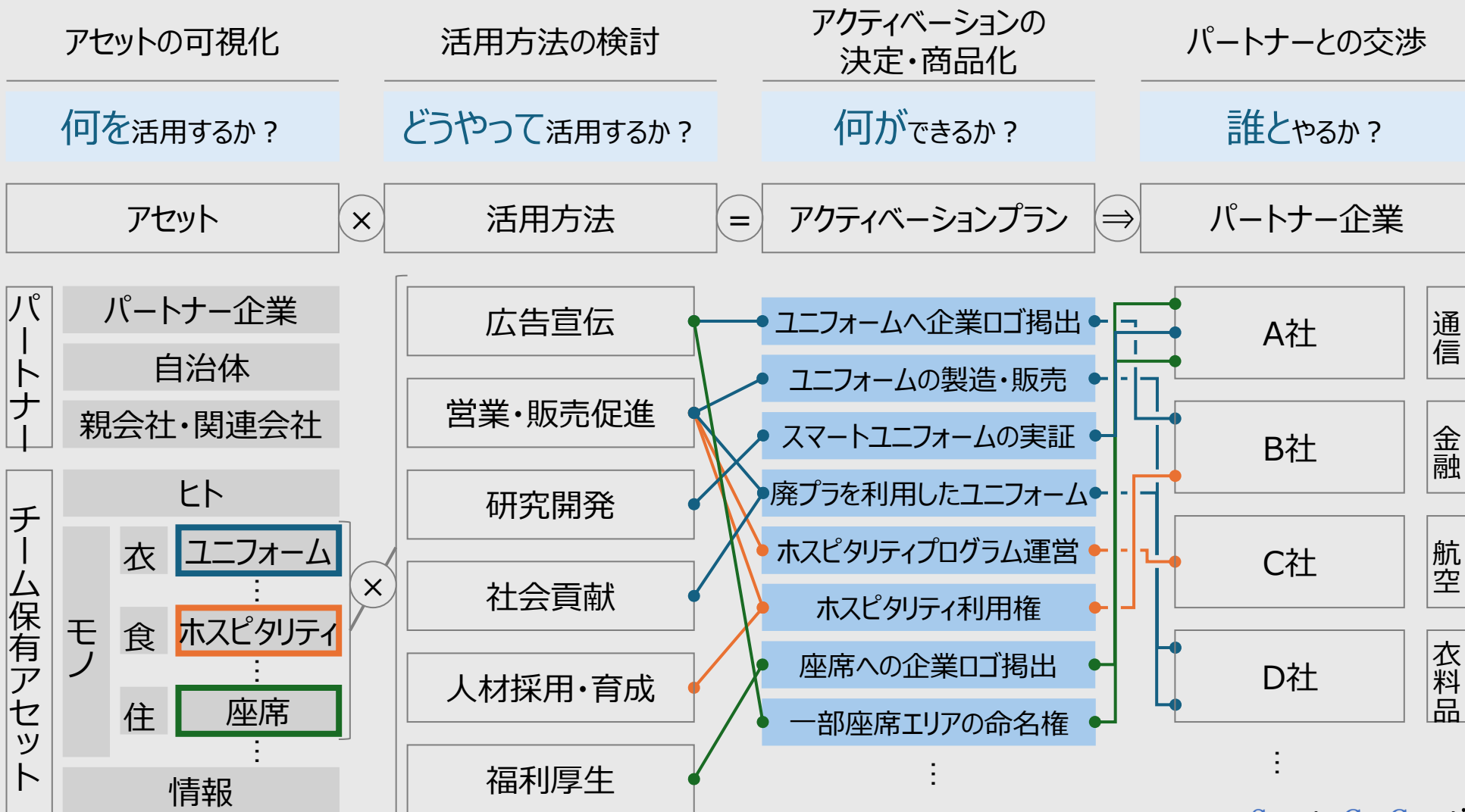
スポーツ

- ◆ ファンエンゲージメント向上
- ◆ 顧客との接点増
- ◆ リサイクルの推進

企業

- ◆ 自社製品の認知向上・ブランディング

アクティベーションは「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



アクティベーションを検討する上では、①活用可能なアセットは？②広告宣伝以外の活用方法は？③パートナー企業の課題は？の3点がポイント

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

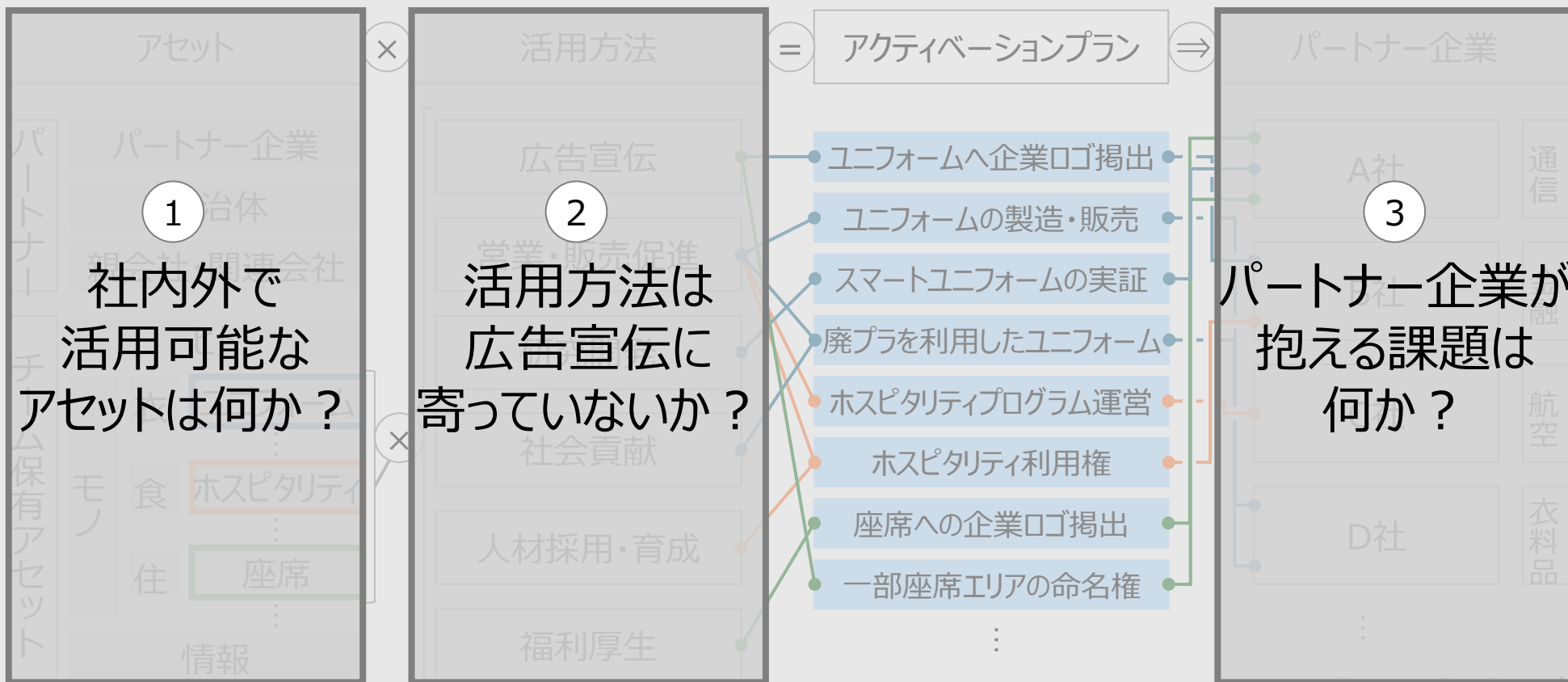
パートナーとの交渉

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？



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			食事 (3食)		
		運営	選手		飲料		
	観客	コアファン			シーズンチケットホルダー	サプリメント	
					ファンクラブ会員	食事	
	観客	ライト層	事業招待		観客	ホスピタリティサービス	
			一般購入者			飲料・アルコール	
パートナー	パートナー	パートナー企業役員					
		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



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



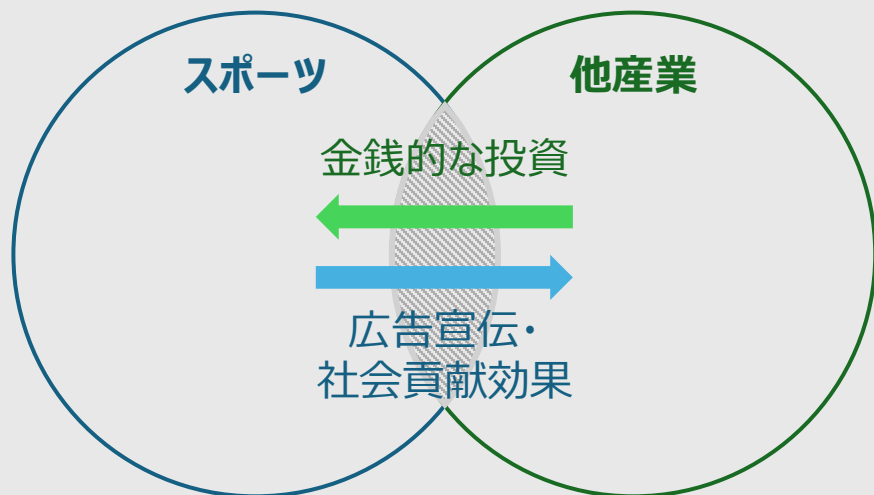
「スポーツ×他産業間で『金銭↔広告』に留まらない課題解決を志向する共創関係の構築」、がSCCのミッション

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

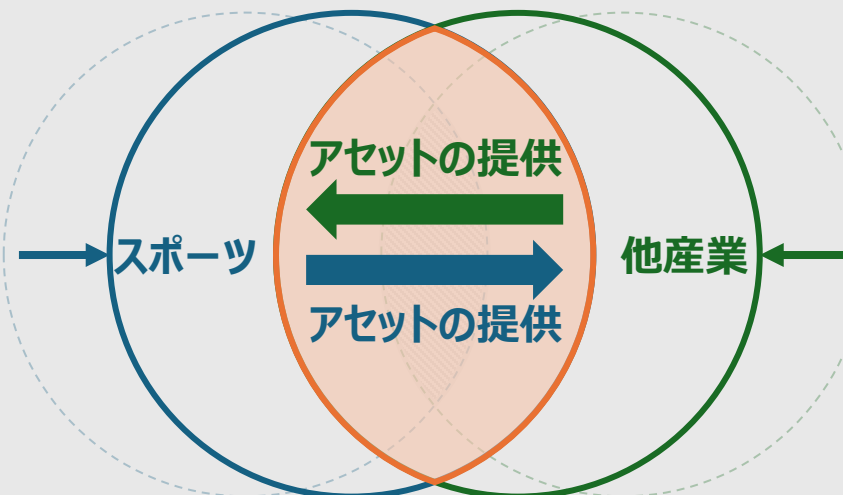
主として広告効果を売るスポーツ側と、対価を払う他産業側という構図



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

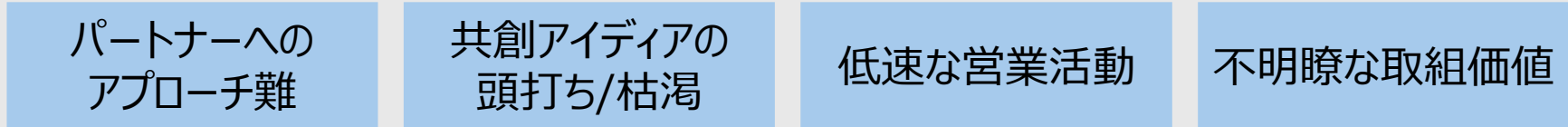


双方のアセットを活用し、スポーツの持つ価値をフルに発揮

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



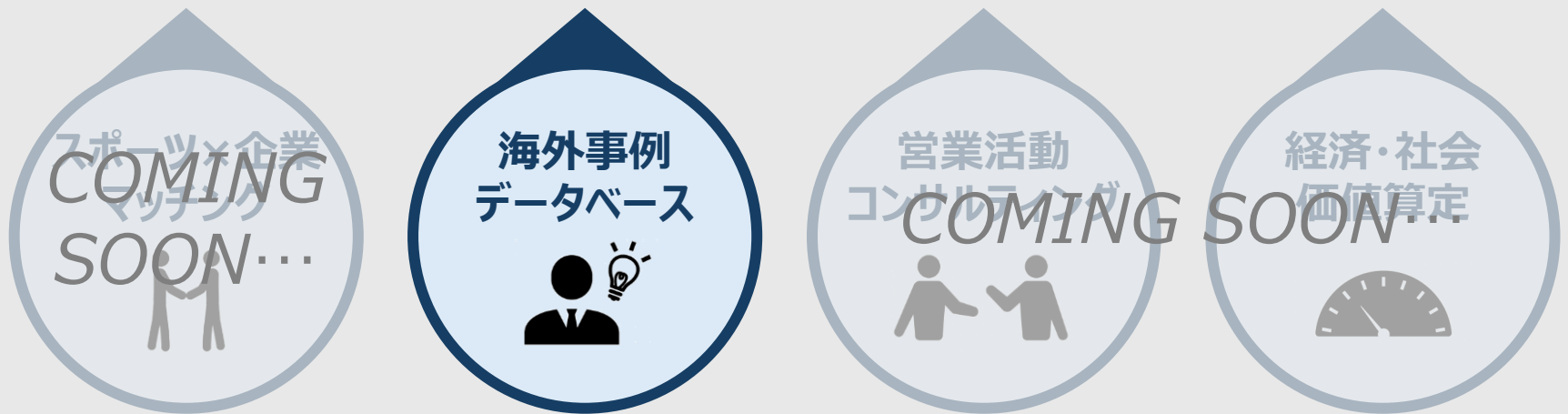
共創パートナーが探せない/見つからない

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

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](#)