



目次

- 背景・現状
- 令和4年度事業概要
- ニーズ・事例紹介

○ 背景·現状



背景 - スポーツの成長産業化 -

本県では、知事が「官民連携を通じて、スポーツ・芸術の裾野を広げ、産業化を進める」と公約で掲げていることなどから、 スポーツ産業の成長を促進する事業を検討しています。

国も、「日本再興戦略2016」において、スポーツを新たな有望市場として位置付け、市場規模を2012年の5.5兆円から2025年に15.2兆円まで拡大することを目標としています。

我が国スポーツ市場規模の拡大について【試算】

(単位:兆円)

| スポーツ産業の活性化の主な政策 | | 現状** | 2020年 | 2025年 |
|-----------------|---------------------------|-------|--------|--------|
| (主な政策分野) | (主な増要因) | 5.5兆円 | 10.9兆円 | 15.2兆円 |
| ①スタジアム・アリーナ | ➤ スタジアムを核とした街づくり | 2.1 | 3.0 | 3.8 |
| ②アマチュアスポーツ | ▶ 大学スポーツなど | - | 0.1 | 0.3 |
| ③プロスポーツ※2 | ▶ 興行収益拡大(観戦者 数増加など) | 0.3 | 0.7 | 1.1 |
| ④周辺産業※2 | ➤ スポーツツーリズムなど | 1.4 | 3.7 | 4.9 |
| ⑤IoT活用 | ▶ 施設、サービスのIT化進展 とIoT導入 | - | 0.5 | 1.1 |
| ⑥スポーツ用品 | ➤ スポーツ実施率向上策、 健康経営促進など | 1.7 | 2.9 | 3.9 |

^{※1} 株式会社日本政策投資銀行「2020年を契機としたスポーツ産業の発展可能性および企業によるスポーツ支援」(2015年5月発表)に基づく2012年時点の値。

> なぜスポーツなのか

- 裾野が広く、幅広い産業への波及効果が期待できる
- 「IT」「健康・医療」「観光」など、今後成長が見込まれる分野との関りが大きい
- 人を呼び込む、人々の注目を集めるなど、地域経済にとって プラスの効果がある

^{※2} P.7で示した「興行・放送等」(1.7兆円)の内配は、③プロスポーツ及び⑥周辺産業にあたる。

現状 - 県内スポーツの特徴 -

埼玉県のスポーツ資産

主要プロリーグのスポーツチーム数・・・全国 5 位(令和 3 年 8 月末現在) スポーツ施設数・・・全国 2 位(東京都及び政令市のある道府県) スポーツ医・科学を学べる大学数・・・全国 1 位(学生 1 万人あたり)





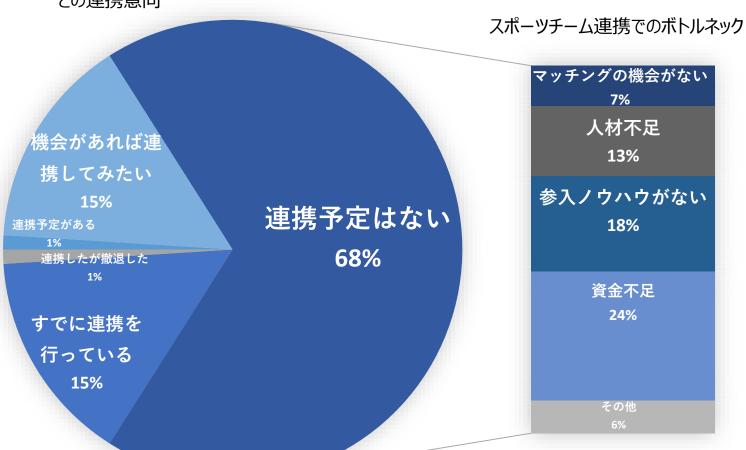
GDPに占めるスポーツGDPのシェア \cdots 全国 $\frac{3}{9}$ 位

▶ 埼玉県にはスポーツ関連産業に活かせるスポーツ資産が豊富にあるが、 ビジネスに活用しきれていないのではないか



現状 - 県内企業へのアンケート調査 -

埼玉県のスポーツチーム(プロ・アマ問わず) との連携意向



令和3年8~9月に、県内約300社を 対象にアンケートを実施

スポーツチームと「連携予定はない」と回答した 企業にとって、資金不足、ノウハウ不足、 人材不足、マッチング機会の不足が スポーツ産業参入にあたっての ボトルネックとなっている。

○ 令和4年度事業概要



1. 埼玉県スポーツビジネスネットワーク(仮称)の立上げ

県内のスポーツチームやスポーツ関連企業、スポーツ産業への参入を検討している県内中小企業、 大学等が交流する場を県が立ち上げます。

キックオフイベントやセミナー・交流会を開催する予定です。

> ネットワークのコンセプト (イメージ)

スポーツチーム・大学等との連携



埼玉県が有するスポーツ資産である、多くのスポーツチームや大学との連携による、スポーツ産業への参入や新規事業の創出を支援します。

様々なマッチング機会の提供



今年度新設されるビジネスマッチングサイトや、ビジネスアリーナといった、オンラインとリアル、両面でマッチングの機会を提供します。



1. 埼玉県スポーツビジネスネットワーク(仮称)の立上げ

- キックオフイベント (イメージ)
 - スポーツビジネス界で著名な方による講演
 - スポーツチーム、企業、大学等の交流の場を設定

▶ 参加するメリット

- スポーツビジネス参入に役立つ無料セミナー、交流会、各種イベントの案内を送ります。
- スポーツチームや大学等の研究機関との交流の場を持てます。
- 彩の国ビジネスアリーナへの出展支援が受けられます。(※) 募集・選考があります
- スポーツビジネスへの参入や、ビジネスアリーナでの効果的な出展方法、事業化に向けた課題などについて、 専門家による無料の個別相談支援を受けられます。



2. ビジネスマッチング支援

常設のオンラインビジネスマッチングサイトや国内最大級のビジネスマッチングイベントを活用して、 スポーツチームや県内中小企業等のマッチングを支援します。

- > スポーツコーナーを特設
 - 令和4年秋頃に新設される、ビジネスマッチングサイトにスポーツコーナーを特設
 - 例年1月末頃に開催される「彩の国ビジネスアリーナ」の一部出展ブースを県が確保し、スポーツコーナーを特設無料で出展することができます。(※) 募集・選考があります
 - スポーツコーナーでは、プロスポーツのニーズやトレンドを基に、毎年テーマを設定します。

(例)









2. ビジネスマッチング支援

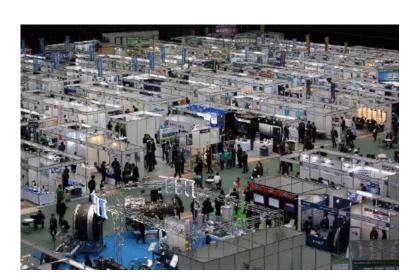
専門家による個別相談支援(イメージ)

複数の専門家が、スポーツビジネスやビジネスマッチング、 ITやヘルスケア等のテーマに沿った分野など、 それぞれの得意分野について無料で個別相談に応じます。

(相談例)

- スポーツビジネス特有の商習慣に対応した参入方法
- マッチングサイトやビジネスアリーナでの効果的な出展方法
- ビジネスマッチング後の事業化に向けた課題について





○ ニーズ・事例紹介



チーム・企業のニーズや先行事例を紹介します

> スポーツチーム

- 地域貢献のための地元企業との連携
- I Tを活用した集客やお客様の満足度を向上させるようなサービスを提供したい。
- 選手の運動データを分析し、新たなトレーニングメニューを開発したい。

企業

- 選手の重心を分析して、転びにくい靴を開発したい。
- 素材の加工技術をスポーツ分野に応用させたい。

> 先行事例

- 大学駅伝部、大学、地元食品加工メーカーが連携して、怪我の予防に効果的なスポーツ和菓子を開発
- 女子サッカーチーム、大学、アパレルメーカーが連携して、疲れにくい下着を開発