



# 【参考】戦略的普及・マーケティングの実施 事例①

## 団体概要

名称：公益社団法人日本トライアスロン連合  
 設立：1994年  
 正規職員数：12名（R2年）  
 経常収益：約22.8億円（H31年度）

登録者数：約3.0万人（H31年）  
 競技愛好者数：約37.5万人（H31年）  
 年間大会数：約290大会（H31年）  
 加盟団体：48団体

## 事業計画

	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度
事業の効果	登録会員数 35,000人（見込み） 大会数 設定なし（コロナの影響） 協賛企業数 30社 協賛金収入 955百万円 SNS登録人数 FB 15,000人、Tw 6,050人 YouTube 1,500人	登録会員数 35,000人 大会数 290大会 協賛企業数 35社 協賛金収入 955百万円 SNS登録人数 FB 18,000人、Tw 7,260人 YouTube 7,200人	登録会員数 36,000人 大会数 350大会 協賛企業数 40社 協賛金収入 1,050百万円 SNS登録人数 FB 23,000人、Tw 8,712人 YouTube 21,000人	登録会員数 43,200人 大会数 420大会 協賛企業数 45社 協賛金収入 1,102百万円 SNS登録人数 FB 26,000人、Tw 10,000人 YouTube 25,000人
事業実施計画	デジタルプラットフォーム マイページ機能拡充 リザルト表示・お知らせ機能	マイページ機能の拡充 エントリーシステム連携機能	大会運営を支えるサービス 審判・スタッフ管理機能	観客・ファン向けサービス開発
	利用者調査・分析			
	メディアの利用実態調査			
	動画関連サービス マーケティングディレクター配置 動画コンテンツPJT立ち上げ			
	IoT等先進技術の活用による新たな事業運営 オンラインバイクトレーニングサービスβ版を整備 登録会員への提供テスト	オンラインバイクトレーニングサービス稼働		
		IoT端末・ウェアラブル端末を活用した大会運営サービスの実装		

# 戦略的普及・マーケティングの実施 事例②

## (公財) 日本テニス協会：プログラムの創意工夫による収益化

- ▶ 未体験者のエントリーハードルを下げたテニスプログラム「テニピン」や「TennisPlay&Stay」を確立し、スポンサー企業の参入のきっかけ作りとともに、プレーヤー登録による収益化を目指すことで、普及とその活動の為の収益確保により経営力強化を行う。

### 事業目的

#### 国民が身近にテニスを楽しめる環境作りと人口裾野拡大

小学校でのテニス型授業「テニピン」の推進に加え、「TennisPlay&Stay」の市区町村レベルへの浸透を促すことで、これらを起点としたテニス人口の倍増と収益化活動を実施する。

### アクションプラン

#### 「テニピン」普及推進活動

小学校学習指導要領改訂版において「バドミントンやテニスを基にした（簡易化された易しいゲーム）」が例示されたことを受け、小学校の体育教育に特化した形でテニスの要素を持ち込み、テニスに触れてもらう機会の最大化、継続促進、ステップアップ誘導、みる・ささえる人口の増加を図る。

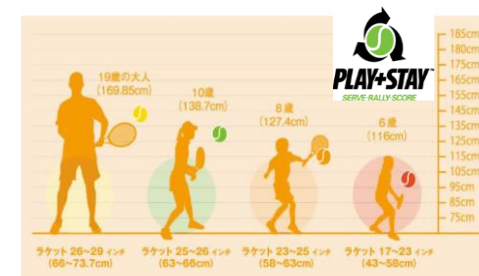
#### 「TennisPlay&Stay」普及推進活動

「TennisPlay&Stay」は、試合（ゲーム）の駆け引きの楽しさを子供でも感じてもらえるようにアレンジされた国際テニス連盟推奨のプログラム。より子供たちが主体的に考える指導法（TeachingからCoaching）や、その年齢の子供たちの体形にあった各種用具（ボール、ラケット、コート）を使用するという特徴がある。これら子供たちの成長の場でもあるTennisPlay&Stayの大会数を確保する取り組みを図る。

#### 「テニピン」及び「TennisPlay&Stay」を起点とした収益化活動

小学校へのアプローチしたい企業へのスポンサー活動やTennisPlay&Stay大会への選手登録料や顧客データの活用による収益アップの取組を行う。

テニピンガイドブック



# 【参考】戦略的普及・マーケティングの実施 事例②

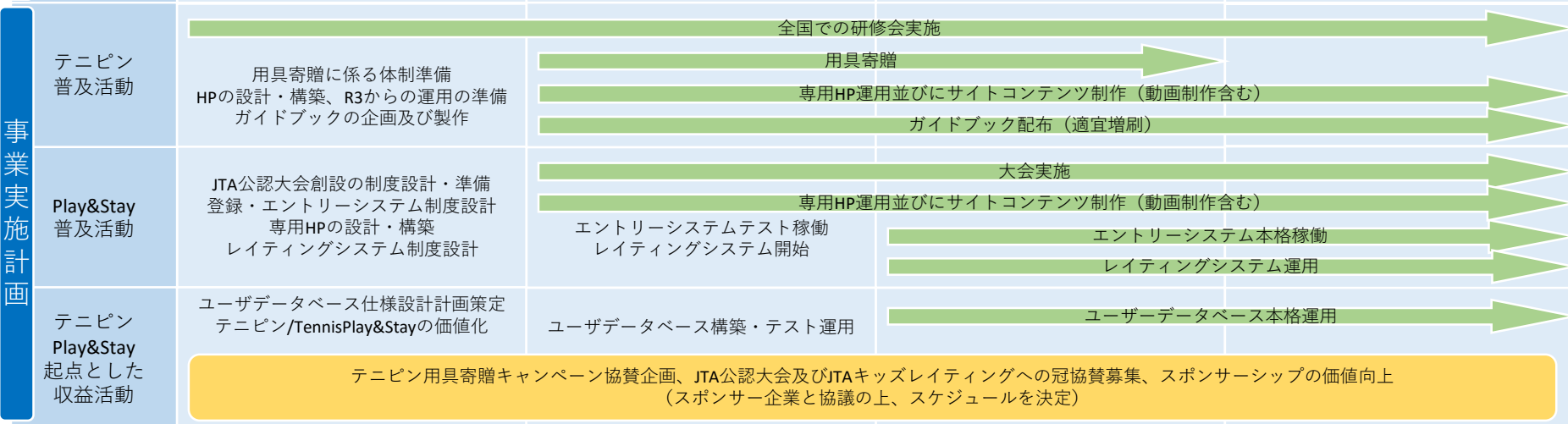
## 団体概要

名称：公益財団法人日本テニス協会  
 設立：1922年  
 正規職員数：18名（H29年）  
 経常収益：約22.9億円（H31年度）

登録者数：約4.3万人（H30年）  
 加盟団体：55団体

## 事業計画

	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	
事業の効果	<b>A:テニピン</b>				
	研修会実施回数	30	150	300	600
	導入学校累積数	150	930	2,970	7,770
	経験児童累積数	9,600	72,000	235,200	619,200
	テニス継続累計	2,880	21,600	70,560	185,760
	<b>B:Play&amp;Stay</b>				
	JTA公認大会数	0	141	1,410	1,880
	大会エントリー選手登録者数	0	4,512	45,120	60,160
		0	2,256	18,048	20,053
	<b>C:収益化活動</b>				
	大会受付手数料	0	1,354千円	13,536千円	18,048千円
	選手登録料	0	68千円	5,414千円	6,016千円
スポンサー収入	5,000千円	25,000千円	45,000千円	55,000千円	



# 戦略的普及・マーケティングの実施 事例③

## (公財) 日本ハンドボール協会：会員サイトの戦略的活用による経営力強化

- ▶ 会員サイトを活用し、「する」「みる」「ささえる」におけるそれぞれの層に対して、出場選手の情報管理、e-ラーニングによる研修、動画配信の工夫等を行い普及活動を行うことで、競技人口増加と収益増加により経営力強化を行う。

### 事業目的

#### JHA会員サイトをベースとした競技関連人口の飛躍的拡大

2021年3月より新たな会員登録サイト（JHA会員サイト）へ移行する。これにより、競技者や審判員・指導者を含めた登録者の全体像を捉え、様々な施策を転換することで収益力の向上を図る。\_\_

### アクションプラン

#### 試合スタッツ全網羅プロジェクト

協会登録価値の再定義のため、全年代・全員の出場試合記録をJHA会員サイト上で個人に紐付けて管理。

#### Over18プロジェクト

生涯スポーツの実現のため、ボリュームゾーンである高校生が卒業後もカジュアルにハンドボールを続けられる機会・気運づくりを行う。

#### 指導者、審判、競技役員サポートプロジェクト

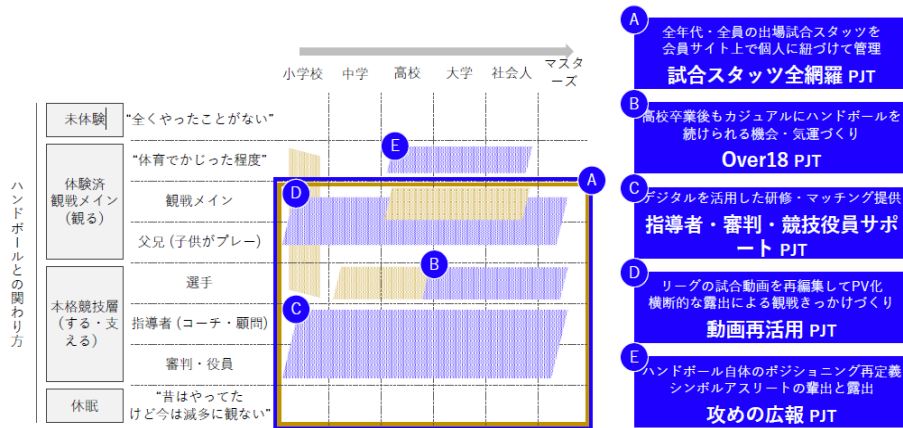
指導者、審判員、競技役員の高質と量の確保のため、JHA会員サイトを通じてeラーニング等の機能を提供し、研修機会や業務支援を行うとともに、マッチング機能を提供する。

#### 動画再活用プロジェクト

ハンドボールの露出拡大のため、トップリーグの試合動画を見直し、ユーザーが楽しめる工夫を実装する。

#### 攻めの広報プロジェクト

ハンドボールのポジショニングの再定義のため、従来のイメージを脱却する戦略的なシンボルアスリートの輩出と露出機会づくりを実施。





# 【参考】戦略的普及・マーケティングの実施 事例③

## 団体概要

名称：公益財団法人日本ハンドボール協会  
 設立：1938年  
 正規職員数：11名（令和元年）  
 経常収益：約9.6億円（令和元年度）

競技登録者数：約9.3万人（令和元年）  
 加盟団体数：53団体

## 事業計画

	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度
<b>事業の効果</b>	登録競技者数 60,000人 賛助会員 400人 登録料 138百万円 マーケ収入 161百万円 入場料収入 2百万円 物販収入 19百万円 賛助金収入 3百万円	106,300人 5,000人 190百万円 80百万円 13百万円 25百万円 3百万円	127,200人 20,000人 196百万円 125百万円 27百万円 33百万円 20百万円	151,700人 50,000人 222百万円 170百万円 40百万円 40百万円 50百万円
<b>事業実施計画</b>	DNPサービスのカスタマイズ開発 試合記録のデータ取込み機能開発 登録者用マイページ開発 トライアル実施、参加団体へ説明	JHA会員サイトへの円滑な移行 マイページログイン状況の調査 写真、映像提供の試行、課題整理 ファンカテゴリーサービス提供開始	写真、英城提供サービス開始 競技者以外の登録者強化施策 マイページログイン率向上施策 課題抽出と必要となる追加開発の要件定義、開発	コミュニティ機能（練習試合、審判・指導者派遣等）拡充
試合スタッツ全網羅PJT				
OVER 18 PJT	大会コンセプト等の検討 スポンサーとなるパートナー企業へのアプローチ		イベント大会準備、開催（各年1回） 課題抽出と次年度に向けた大会内容の見直し カジュアル層登録者拡大に向けたPR	
指導者・審判競技役員サポートPJT	eラーニングと会員サイトの連携検討 研修教材eラーニング実装及び研修試行 本格展開に向けた課題整理 次年度対象事業向け研修コンテンツ制作	審判向け活用状況の課題抽出と対応 競技役員用研修コンテンツ制作、試行 指導者向けの課題抽出、関係団体調整 会員サイトとの連携に必要な追加開発の検討、実施	実施済領域活用状況と課題抽出、対応 指導者用研修コンテンツ制作、試行	全領域の活用状況と課題抽出、対応
動画再活用PJT		JHL TVコンテンツ拡充（カメラ台数増加、通信環境整備等） 日本リーグ試合日程に合わせたプロモーション映像制作 過去映像資産の整理		
攻めの広報PJT	シンボルアスリートの選定、露出強化		シンボルアスリートの露出強化 課題抽出と追加施策の検討	