

【スポーツは新しい経営資産になりうるか】 スポーツ産業参入の戦略眼

～スタジアム改革・市場拡大を捉えた次世代マネタイズ～

－講師－

アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社 パートナー 濱田 悠 氏
プリンシパル 水島 幹雄 氏
コンサルタント 升本 大輝 氏

日 時 2026年2月12日(木) 午後1時～3時
受講方法 会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)
会 場 SSK セミナールーム 東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4F

〔重点講義内容〕

国内のスポーツ産業は今、経済的・社会的価値の両面から注目を集める成長領域として注目を集めています。政策的背景も後押しし、スタジアム・アリーナ整備をはじめとする官民の投資が活発化し、新規参入を検討する企業にとっても魅力的な産業へと変化しつつあります。今後重要となるのは、投資をいかに持続的なマネタイズへとつなげるか。単なる支援やブランディングを超え、スポーツを事業資産として活かす戦略が問われています。

本講演では、こうした潮流を踏まえ、スポーツを単なる興行や地域振興の枠を超えた経営資産として再定義し、企業が参入・マネタイズを実現するための要諦を多角的に考察します。

1. スポーツ産業を取り巻く外部環境の変化
(ア)スポーツ産業の構成要素: “するスポーツ” “観るスポーツ”
(イ)マクロ環境から見るスポーツ産業の成長ポテンシャル
(ウ)スポーツ産業に注目すべき3つの理由
2. “するスポーツ”が生み出す新たな事業機会
(ア)健康や地域、教育を繋ぐ“するスポーツ”
(イ)「民営化」「イノベーション」「価値の再定義」がもたらす事業機会
3. “観るスポーツ”が牽引する産業化
(ア)スポーツの産業化に向けた事業基盤の進化
(イ)スタジアム・アリーナ改革がもたらす市場の拡大
4. 企業が収益機会を獲得するために押さえるべき参入の要諦
(ア)競技単位でみるマーケットの魅力度・ポテンシャル
(イ)スポーツ産業の次世代の成長セグメント
(ウ)エコシステム形成による収益機会拡張の可能性
5. 本日のまとめ
6. 質疑応答／名刺交換

PROFILE 濱田 悠(はまだ ゆう)氏

Travel Transportation & Hospitality プラクティスのコアメンバー。社会インフラ、不動産、製造業等における成長戦略策定、企業変革、新規事業策定・実行支援等のプロジェクト経験を豊富に有する。近年は、業界融合領域における新たな事業モデルの創出の一環で、スポーツクラブの経営改革や、推し活をはじめとした新たな消費者価値観・行動様式の変化に対応した事業戦略の策定支援等に注力している。

PROFILE 水島 幹雄(みずしま みきお)氏

Telecommunications, Information technology, Media & Electronics (TIME) プラクティスのコアメンバー。主な担当領域は、メディア、エンターテインメント、データセンター、通信、IT サービス、半導体をはじめとするエレクトロニクス関連の企業における、新規事業参入に係る戦略策定、既存事業の成長戦略策定、異業種参入に係る戦略策定、企業再編・統合に係る戦略策定及び事業評価・実行支援。先端テクノロジーを起点とした事業創出及び事業強化を注力テーマとしている。

PROFILE 升本 大輝(ますもと たいき)氏

スポーツ・エンタメ領域をはじめとしたコンシューマー向け産業領域を中心に、新規事業参入に向けた戦略策定・実行プロセスの検討、スポーツクラブの経営改革、スタジアム・アリーナ改革等の経験を有する。近年は、業界融合や技術実装の視点から新たな価値創出に取り組んでおり、スポーツテック、スポーツベッティング、スポーツファンなど異分野との掛け合わせによって生まれる事業機会の検討や戦略構築にも注力している。

